



SOBRE EL COMERCIO CANARIO CON INDIAS Y EN ESPECIAL SOBRE EL TRÁFICO VINÍCOLA AMERICANO

*ABOUT THE CANARY ISLANDS TRADE WITH THE INDIES AND
ESPECIALLY ABOUT AMERICAN WINE TRAFFIC*

Manuel HERNÁNDEZ GONZÁLEZ*

1. El comercio canario con América, un renglón generalmente ignorado

Resulta bien llamativo «el olvido» del papel desarrollado en la historia de la navegación indiana por el archipiélago canario. A pesar de que Pierre Chaunu, en su monumental *Sevilla y el Atlántico*, dedicara un estudio al tráfico de las islas con el Nuevo Mundo y que en Sevilla dieran a la luz historiadores isleños como Francisco Morales Padrón y José Peraza de Ayala sendas monografías sobre el comercio de Canarias con las Indias, y que historiadores más recientes —tanto andaluces como canarios— abordaran esa temática destacando su importancia en determinadas épocas históricas y en diferentes áreas regionales (como es el caso de Pérez Mallaina, Macías Domínguez, Lobo Cabrera, Torres Santana, Arcila Farias, Suárez Grimón, García Fuentes, Guimerá Ravina, García Bernal, Macías Hernández, el que escribe estas páginas; o, más recientemente, la monumental documentación sobre el comerciante y corsario tinerfeño Amaro Pargo reunida por Manuel de Paz Sánchez y Daniel García Pulido), la historiografía oficial sigue silenciando que las Canarias fueran la única excepción al monopolio sevillano-gaditano y que en períodos de grave crisis de este fue significativa su contribución, no solo en el comercio entre España y las Indias, sino también en la apertura de nuevos mercados, como es el caso del tráfico entre Venezuela, Campeche, Veracruz, las Antillas hispanas y las colonias inglesas, francesas, holandesas y danesas del Caribe. Después de la grave crisis y decadencia de los reinados de Felipe III y Felipe IV, los de Carlos II y Felipe V marcaron la expansión de un área como la caribeña, que hasta entonces jugaba un papel marginal dentro de la economía americana. Expansión que en buena medida se debió a la concatenación de todos esos factores y que llevó, para paliarla dentro de la doctrina mercantilista de la Corona, a la creación del monopolio del tabaco y la reconducción de su comercio a través de la creación de compañías monopolistas, lo que derivó en grandes tensiones en esos territorios, con rebeliones que depusieron a las autoridades gubernativas y obligaron a la Corona al envío de ejércitos exteriores para derribarlas, como fueron las rebeliones de los vegueros en Cuba, la rebelión de Juan Francisco de León en Venezuela o el motín contra el intendente Ceballos en Santa Cruz de Tenerife.

* Universidad de La Laguna, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-6936-9661>. C.e.: mvhdez@ull.es

Las tres rebeliones tuvieron móviles, como bien dejó reflejado Jacobo Ber-vegal, el factor de la Guipuzcoana: *Defraudan grandes sumas al real tesoro, y por lo común son perniciosos como sujetos rebeldes e insubordinados, como se ha visto por los disturbios que han provocado en sus islas y en La Habana [...]. A mi parecer, por el gran apego que tienen a las ganancias del comercio ilícito*¹. Esa concepción parte del análisis simplista de la realidad colonial americana, centrado únicamente en las relaciones mercantiles del monopolio, sin adentrarse en la complejidad de ese tráfico. Seguir repitiendo la cantinela del puerto único contribuye a solo verlos desde únicamente la perspectiva sevillano-gaditana, lo que explica que con ella se siga sin entender épocas trascendentales como las de los reinados de Carlos II o Felipe V al ligar los cambios y transformaciones únicamente al comercio del llamado puerto único.

2. Sobre el comercio del vino con América

Cuando hace unos años dimos a la luz dos libros sobre el comercio, uno sobre el conjunto del mundo americano y otro específicamente sobre el de Estados Unidos, tanto durante el período colonial como con posterioridad a la independencia², creíamos haber dejado claro los diferentes períodos de este tráfico y sus características peculiares. Pero, lamentablemente algunos aficionados y —lo que es más grave— doctores y profesores universitarios siguen repitiendo al respecto inexactitudes y errores de una falta de rigor tal que contribuyen a fomentar el desconocimiento más absoluto.

Para clarificar la evolución del comercio con América en el siglo XVIII especificaré los diferentes períodos de este, y más tarde me referiré a un libro reciente como un ejemplo al respecto, que contribuye a ahondar en ese mar de fondo de ignorar las diferentes etapas de tales relaciones, alimentando la ignorancia al respecto entre la población, que es lo más grave.

El comercio canario-americano estaba regulado a comienzos del siglo XVIII por una real cédula de 1697 que lo concedía por espacio de ocho años y lo limitaba a 1.000 toneladas, de las que 600 correspondían a Tenerife, 300 a La Palma y 100 a Gran Canaria. De ese total, 400 debían arribar obligatoriamente a Santo Domingo, y los centros neurálgicos de la producción de metales preciosos continuaban vedados. Se seguía como antaño limitando las exportaciones a productos agrícolas canarios, y en las importaciones se prohibía la remisión de metales preciosos, añil y cochinilla. Era de obligación de los navieros remitir cinco familias por cada cien toneladas a Santo Domingo, y el número de buques que transportasen esas toneladas no estaba limitado. Tal plazo se vio ampliado en 1703 en otros seis años más. Mientras que, para el comercio peninsular con Indias, el período 1700-1705 fue una de las épocas más desalentadoras, para el canario ocurrió exactamente lo contrario. Llegaba a superarlo incluso en el número de barcos: 49 frente a 36. No así en su tonelaje, aunque las diferencias eran nimias: 3.370 frente a 5.586,9. A partir de 1706 el tráfico peninsular se hizo más intenso, mientras decreció el canario: 53 barcos con 10.638 toneladas frente a 17 con 1.385 entre 1706-1708. Existía, por tanto, una correlación entre ambas.

¹ Cit. en HUSSEY, R. (1962): *La Compañía de Caracas, 1728-1784*. Caracas, p. 126.

² HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M. (2004): *Comercio y emigración a América en el siglo XVIII*. Tenerife; HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M. (2016): *Estados Unidos y Canarias. Comercio e Ilustración. Una mirada atlántica*, Tenerife.

El puerto esencial del comercio canario-americano en esta época era La Habana. Además de un buen mercado, posibilitaba la fácil introducción de los productos en el continente. Tras ese destino, Campeche en el Yucatán y La Guaira y Maracaibo en Venezuela le seguían en importancia. La hegemonía de Tenerife en ese tráfico era indudable, pues superaba el 50 % del número de navíos y el 60 % del tonelaje. El porcentaje de La Palma giraba en torno al 19 % y el de Gran Canaria se situaba en el 7 %. Era muy difícil saber cuál fue el volumen del tráfico entre las Indias y Canarias, pero debió de ser muy importante. Estaba concentrado casi exclusivamente en Tenerife. Ante la junta de restablecimiento del comercio canario con Indias en 1706 el Consulado de Sevilla acusó al tráfico canario de servir como un auténtico almacén de productos prohibidos de todas las regiones del mundo que se exportaban ilegalmente a América. No sólo se navegaban en las 1.000 toneladas de la permisión, sino en buques infinitamente más grandes. Llegaron a fingir 25 en naos que alcanzan en realidad 300. Según las cifras aportadas desde Canarias parecía que sólo se empleasen embarcaciones casi exclusivas de los ríos. Era difícil controlar los fraudes cuando las mismas familias que debían velar por la legalidad estaban interesadas en ellos. Las medidas aprobadas se limitaron a reducir el número de navíos a tres de 200 toneladas cada uno y a restringirlos geográficamente: uno para La Habana, otro para Venezuela y el tercero para Puerto Rico y Santo Domingo. La decisión definitiva, sin embargo, no se tomó hasta 1718 con la adopción de un nuevo reglamento que regulará ya definitivamente el tráfico canario-americano hasta el libre comercio.

Paradójicamente una de las primeras medidas que se adoptaron en la época era contraproducente con los objetivos pretendidos. En 1708 la Corona enajenó perpetuamente la plaza de juez superintendente del comercio de Indias en Pedro de Casabuena y Mesa, miembro de una familia de navieros y mercaderes interesados en ese tráfico, por 360.000 reales de vellón. Tal perpetuidad en el linaje adquirió que pudo vincularlo en su mayorazgo, por lo que sus herederos y beneficiarios lo disfrutarían de forma indefinida, generación tras generación. La falsificación de las toneladas supuso que el nivel del comercio canario-americano resultase muy superior al que tradicionalmente se pensaba. Según un informe de la época, entre 1700 y 1708, los 66 barcos que según esos cálculos realizaron tal tráfico representarían un total de 9.240 toneladas frente a las 16.225 de los salidos desde Sevilla y Cádiz. En el período 1700-1705 llegó a superar incluso al peninsular pues, en los 49 buques tendríamos 6.860 toneladas frente a las 5.586 de los andaluces. Sin embargo, el análisis de los protocolos locales aumentaría aun más esa cifra, pues se puede constatar en ellos barcos remitidos incluso a destinos prohibidos, como Cartagena de Indias o Santa Marta, e incluso arribadas para cargar de buques peninsulares. Ello explicaría la considerable saturación de mercancías de los puertos indianos al finalizar la Guerra de Sucesión. Fue una época dorada en la que se forjaron grandes fortunas con ese tráfico y con el de intermediación con las Antillas extranjeras e hispanas, Veracruz, Campeche y los puertos venezolanos.

Felipe V estaba interesado en controlar y reglamentar el comercio canario-americano con un objetivo claro: evitar los fraudes y mejorar su tributación, restringiendo las exportaciones clandestinas de productos americanos, tales como el tabaco, desde Canarias hacia los mercados europeos. Las medidas se

dejaron sentir tanto en el archipiélago como en Cuba con el estanco del tabaco o control exclusivo de su comercio por parte del Estado, que derivó en una situación de crispación tal entre los cultivadores isleños y los interesados en su tráfico que originaría las rebeliones de vegueros en La Habana y sus proximidades y el motín en el que se asesinaría al intendente de Canarias. Un negocio tan atractivo en los años anteriores como el tabaco será canalizado por la Corona, lo que privará a los comerciantes insulares de su reexportación hacia Europa, e incluso, lo que levantará también grandes ampollas, hacia la península ibérica. Ese estanco del comercio tabaquero cubano tendrá su punta de lanza definitiva con la creación de una compañía monopolista encargada de su exportación, la Compañía de La Habana, compartida por inversores asentados en Cuba y comerciantes de origen vasco.

Decimos todo esto porque la ofensiva reglamentista del Estado borbónico tenía un objetivo claro en el albor del nuevo siglo: tratar de relanzar el decadente comercio entre España e Indias y mejorar la recaudación aduanera, hasta entonces minada por el fraude y el contrabando. El comercio canario-americano se vio como una de las piedras angulares de este ilícito comercio y se optó por limitarlo y canalizarlo. La creación de compañías monopolistas, como la ya citada o la Guipuzcoana de Caracas en 1728, trató de incorporar al tráfico con la península esas áreas hasta entonces marginales, pero que habían crecido espectacularmente en el tránsito de los siglos XVII y XVIII y ofrecían rentas y negociaciones que hasta entonces, debido a las aludidas prácticas defraudadoras con el extranjero, habían quedado al margen de la metrópoli y sus intereses mercantiles y hacendísticos.

El reglamento de 1718 persiguió proporcionar al comercio canario-americano un marco legal permanente, no sometido a constantes redefiniciones y concesiones, como había acontecido hasta entonces. Se siguió limitando su tráfico a producciones agrícolas de la tierra, que se ampliaron en 1755 a tejidos y lienzos elaborados en Canarias. En cuanto a las importaciones, se permitieron las de cacao, cueros, azúcar y palo de Campeche, pero se prohibieron expresamente las de cochinilla, añil, metales preciosos y un producto nuevo, el tabaco, que se dejó fuera del control del comercio insular, no sin grandes espavientos y protestas. En cambio, se admitió la extracción de pequeñas cantidades de plata para atender a la falta de moneda crónica en las islas.

Se delimitaron también con claridad los puertos a los cuales podían navegar los barcos canarios. Estos fueron los de las Antillas españolas, Campeche y Venezuela. En 1729 se amplió la concesión a Buenos Aires con un buque anual, ya que La Corona estaba interesada en el traslado de familias canarias para la fundación de Montevideo y su área circunvecina, prácticamente vacía y en grave peligro por la expansión portuguesa; pero esta gracia fue suspendida por la presión del comercio andaluz en 1731. Sin embargo, quedó prácticamente reducido a Caracas, Campeche y La Habana, debido a la escasa rentabilidad y pequeño mercado del resto de los puertos. El tonelaje permitido se cifró en mil toneladas. Además, se concretó exactamente el porcentaje que debían disfrutar cada uno de los puertos, tanto americanos como canarios. El grueso esencial de las exportaciones recayó en la isla de Tenerife, dadas sus mayores posibilidades, pero aún así su poderosa y hegemónica burguesía comercial intentó acaparar las toneladas de las restantes a través de testaferros que eran en realidad dependientes de comerciantes tinerfeños y que fingían

ser dueños y capitanes de navíos grancanarios. Se confirmó de esa forma su trayectoria ascendente hasta tal punto que en la década de los veinte sólo un buque se registró en Gran Canaria y dos en La Palma, frente a los 46 efectuados desde Tenerife.

Una de las características del nuevo reglamento fue el empuje decisivo al puerto de Santa Cruz de Tenerife como único para las salidas en Tenerife, marginando a los de Garachico y Puerto de la Cruz en el comercio indiano. Incluso en las llegadas era el obligado de arribada para todo el archipiélago. Paralelo al «Reglamento» se desarrolló la creación de una nueva institución fiscalizadora a la que se le encomendó con claridad el control directo de la Hacienda pública y de las aduanas: la Intendencia, disponiéndose que el juez de Indias debía estar a las órdenes del nuevo empleo. Esa innovación institucional originó la animadversión de amplias capas sociales y se tradujo en el motín que condujo a la muerte del intendente Juan Antonio Ceballos el 19 de junio de 1720. Tras una brutal represión, con ejecución pública de algunos de los amotinados, se decidió en 1724 suprimir tal cargo y devolver plenamente la jurisdicción al juez de Indias y al capitán general, que pasó a residir en Santa Cruz de Tenerife y encargarse de la hacienda y las aduanas.

El problema se planteaba en las serias dificultades que tenían los vinos blancos vidueños y los aguardientes de uva para venderse en los puertos de La Habana, Campeche y La Guaira por la fuerte competencia del de caña, diez veces más barato. A pesar de estar prohibida su elaboración hasta 1765, se producía con abierta impunidad y su represión se limitaba con escaso éxito a los centros capitalinos. La proscripción de fabricar aguardiente de caña en última instancia lo que representaba era tratar de impedir que unas producciones mucho más baratas arruinasen las importaciones peninsulares y canarias en un mercado de por sí bien proclive al consumo de bebidas de alta graduación y escaso consumidor de vinos. A la falta de salida de tales caldos y a su considerable precio se le añadió un nuevo obstáculo: la introducción como canarios de aguardientes catalanes y mallorquines, mucho más baratos, por parte de los comerciantes en sus barcos. Este hecho levantó serias ampollas entre los hacendados, que trataron de impedir sin éxito su entrada en los puertos canarios. Los mercaderes la justificaban, sin embargo, por su uso como mezcla para la fabricación del falso Madeira, que era vendido como tal en los mercados coloniales ingleses en América, especialmente en las Trece Colonias. Las Actas de Navegación británicas prohibían la exportación a estas colonias de vinos que no fueran de las Azores y la Madeira, por lo que era factible introducir vidueños canarios por valer a mitad de precio. Era casi la única salida rentable a partir de los años cuarenta del s. XVIII tras el casi total hundimiento del vino malvasía en Gran Bretaña. Los aguardientes llegaron a constituir el 62.2 % de las exportaciones legales en 1720-1730, frente al 25 % del vino. Ambos representaron el 87 % del total en esa década.

Al dificultarse las exportaciones de tabaco y palo de Campeche, La Guaira se convertiría en el puerto más rentable para los buques canarios por las ventajas que ofrecía en los retornos la posibilidad de extraer a precios competitivos cacao venezolano, colocado en gran parte con una excelente rentabilidad en Cádiz. A pesar de la creación de la Compañía Guipuzcoana en 1728, los navíos isleños podían competir en precios con los monopolistas en el mercado peninsular, lo que explica los elevados beneficios logrados por la venta de un

producto generalizado en el siglo XVIII como la bebida de moda entre las elites sociales europeas. A La Guaira se podía enviar, según recogía el reglamento, un registro anual de 200 toneladas, cuyo arqueo siempre se aumentaba. Llegó incluso —gracias a privilegios obtenidos a cambio de trasladar familias a Santo Domingo y Guayana— a alcanzar en algunos casos las 300. Los capitanes competían en ruidosos pleitos por hacerse con él. Especialmente a partir de 1720 las compras canarias alcanzaron un promedio de 5 a 6.000 fanegas anuales de cacao.

Las tendencias favorables en la monarquía a finalizar con el régimen de puerto único tuvieron su punto de partida en el ámbito antillano en 1765 con la instrucción de libre comercio, que permitía el comercio directo de los puertos de esa región con un amplio número de los de la península, mientras que para Canarias siguió vigente el «Reglamento» de 1718. La consecuencia directa fue la crisis espectacular del comercio canario en La Habana, ante la saturación y competencia de caldos y aguardientes catalanes y mallorquines, de mayor fortaleza y menor coste, por un lado, y de géneros de seda por otro. Además, contribuyó a ello el mejor trato fiscal de los buques del libre comercio y la posibilidad de introducir en ellos géneros extranjeros. La repercusión fue profunda: resultaba imposible competir en tales condiciones. La oferta tuvo tal envergadura que se tradujo en una bajada inmediata de las cotizaciones de tales producciones.

En 1770 se amplió el ámbito del libre comercio a Campeche. Aunque en 1772 el comercio canario entró en tal esfera y se suprimió el reglamento para las Antillas y Campeche, el efecto inmediato fue una grave crisis en el tráfico isleño con ambas regiones y una brusca reducción y falta de salida de sus exportaciones de aguardientes y géneros de seda. Es curioso que el ingreso de Canarias en la órbita del libre comercio fuera interpretada por algunos autores como su irrupción en el comercio indiano, cuando lo que en realidad suponía era la superación del marco del «Reglamento» de 1718 en esos territorios, mientras que en otros, como Venezuela, que tardarían varias décadas en incorporarse, se siguieron rigiendo por el citado ordenamiento. Tal incorporación trajo una discriminación importante: la prohibición de exportar géneros extranjeros a Canarias, mientras que se permitía a los demás. Se pasó de unas exportaciones oficiales de 642.5 toneladas en el período 1738-54 a 385.7 en el de 1761-1776. Se tradujo en la ruina prácticamente total de tales actividades mercantiles. Mientras que casi desapareció el tráfico con Campeche, el de La Habana pasó a ser esencialmente de pasajeros, que abonaban su flete. Los géneros llegaron a ser sustituidos por las personas como mercancías rentables, llegó a decir Alonso de Nava Grimón, y convirtió a Santa Cruz de Tenerife en su puerto único para la América española. Además, la entrada en la Guerra de Independencia de los Estados Unidos al año siguiente se tradujo en la paralización de hecho del tráfico hasta la paz de 1783, lo que estancó no sólo el decadente de Cuba, sino, lo que era más grave, el general del archipiélago. Como consecuencia de la entrada en vigor del Reglamento de libre comercio de 1778 se constituyó en La Laguna un Real Consulado de Mar y Tierra de Canarias, no sin una abierta oposición de los comerciantes santacruceros, lo que retardó su puesta en ejecución hasta la real cédula de su erección de 1786. Su función fue la de un tribunal mercantil en el que dirimir los pleitos en las negociaciones del comercio exterior.

El último tercio del siglo XVIII y la primera década del siglo XIX fue una etapa de elevada conflictividad bélica que obstaculizó durante varios años el comercio con las Indias, lo que originó incalculables daños para un tráfico con un futuro más o menos limitado a la emigración y al retorno de las remesas acumuladas por ella. Su reducción fue muy palpable. Las exportaciones canarias sólo significaron una media del 0.7 % del total de las españolas, y las importaciones apenas el 0.5 %. Santa Cruz de Tenerife se situaba de esa forma en el séptimo lugar entre los puertos habilitados. La decadencia contrasta vivamente con el 42.6 % del tráfico colonial que constatamos en la época de la Guerra de Sucesión, entre 1700-1705. El nivel de las exportaciones siguió descendiendo para situarse en torno a las 700 toneladas a finales del siglo XVIII. Aunque a raíz de 1796 se abrió un último período de esplendor de las exportaciones vinícolas isleñas, este para nada tuvo que ver que el tráfico indiano, sino con el bloqueo napoleónico de los puertos europeos y la traslación del vino canario a Inglaterra y Estados Unidos en buques neutrales, preferentemente norteamericano

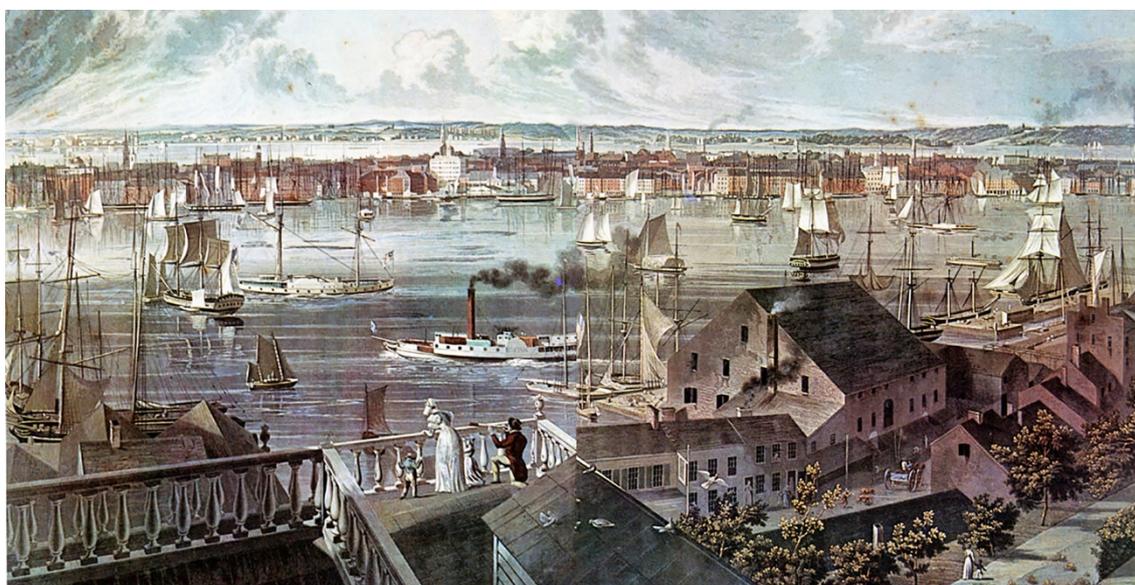


Imagen 1. Nueva York desde Brooklyn Heights (1837). Obra de John William Hill.

3. El comercio con las Trece Colonias

Las Actas de Navegación inglesas prohibían taxativamente el comercio entre el archipiélago canario y las colonias inglesas de América, limitando las exportaciones de vinos de manera exclusiva a las islas portuguesas del África atlántica, lo que derivaba en la imposibilidad teórica de enviar caldos canarios a esos territorios. Pero esta limitación acarrearía en realidad una situación ventajosa para Canarias, ya que se condenaba a tales posesiones británicas a recibir sólo caldos de las Azores y de Madeira, lo que traería consigo una considerable elevación de su precio, dada la reducida producción ofertada y la considerable expansión demográfica experimentada por los futuros Estados Unidos en el siglo XVIII³.

³ Sobre el comercio de los vinos véase, BÉTHENCOURT MASSIEU, Antonio (1956): «Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)», en *Anuario de Estudios Atlánticos*, n.º 2. Madrid-Las Palmas, 1956; STECKLEY, G.F. (1981): «La economía vinícola de Tenerife en el siglo

La prohibición, paradójicamente, deparó a los productores canarios, en una época de profunda recesión en sus ventas tras las serias limitaciones impuestas a la exportación a la metrópoli, un mercado hacia el que poder canalizar sus caldos por medio de su venta como falsos Madeira. Esta perspectiva seducía a los mercaderes norteamericanos ante la disponibilidad de compra de un vino mucho más barato, y sobre todo por la contrapartida de poder introducir sus productos en retorno. Aumentaban así las exportaciones y se introducían en un mercado atractivo para canalizar sus penetraciones hacia las colonias españolas en América. Debe tenerse en cuenta que este tráfico sólo podía realizarse en buques ingleses y ser conducido por capitanes de esa nacionalidad.

Desde el siglo XVII era bastante usual que los caldos canarios se vendieran en el mercado de las nacientes colonias inglesas de Virginia o Nueva Inglaterra. Los navíos británicos fingían salir directamente del puerto de Funchal o de las Azores y hacían escala en el Puerto de la Cruz para dar salida a sus producciones y embarcar vinos. El comercio de Madeira estaba controlado por mercaderes británicos de una u otra forma, y aunque las clases dominantes de esa isla pusieran en cuestión los efectos dañinos de los caldos canarios para sus exportaciones, eran también conscientes de las importaciones recibidas de las colonias inglesas, especialmente cereales y madera, que necesitaban por su crónico déficit cerealístico y por la calidad de los barriles de roble de Virginia para sus caldos, y era evidente que sus vinos no podrían ser embarcados con un coste razonable si una parte de las mercancías norteamericanas no arribaba a Canarias, dada la imposibilidad del mercado madeirense de asumir su totalidad. Esa notoria dependencia y complementariedad de las islas atlánticas explica el carácter continuo y constante del comercio entre Madeira, Canarias y América del Norte. El mercado de ambos archipiélagos era incapaz en períodos de buenas cosechas de dar salida a las exportaciones norteamericanas en el tornaviaje.

El comercio canario-norteamericano fue permanente a lo largo de todo el siglo XVIII, pero se vio obligado a recomponerse en los momentos de crisis bélicas entre Gran Bretaña y España mediante la utilización de buques neutrales, esencialmente daneses, portugueses, suecos, holandeses y hamburgueses. Llegaría a su apogeo este intercambio a partir de 1749, año en el que se inició una etapa de paz hasta 1756, tras los dos largos conflictos bélicos que le precedieron (guerra anglo-española de 1739-1740 y de Sucesión austríaca de 1741-48). Desde entonces se convertiría en el mercado esencial para el comercio de exportación isleño, prácticamente la única salida no coyuntural para sus caldos. En 1770, una de las épocas de mayor apogeo⁴, arribaron al Puerto de la Cruz 27 buques procedentes de Norteamérica, que desembarcaron 12.710 fanegas de mijo, 13.130 de trigo y 2.679 barriles de harina.

XVII: relación angloespañola en un comercio de lujo», *Aguayro*, n.º 138, Las Palmas; GUIMERA RAVINA, A. (1985): *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1711)*, Tenerife, 1985; *ibidem* (1986): «Las islas del vino (Madeira, Azores y Canarias) y la América inglesa durante el siglo XVIII: una aproximación a su estudio», *I Coloquio de Historia da Madeira*, Funchal.

⁴ AHPSCT, Hacienda, 1-111-71.

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

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

Las producciones inglesas tenían a principios del siglo XVIII pocas posibilidades de venta en el mercado canario. La demanda isleña por sí misma era muy escasa y su expansión se cifraba fundamentalmente en la exportación hacia las Indias, bien a través de la generala o bien sobre todo a través del contrabando. Pero la competencia de tejidos como los malteses, de mejor trato aduanero en su entrada a las islas, o el ejercido por las importaciones francesas, holandesas y alemanas en algunos sectores básicos como el hierro —en el caso hamburgués—, el lino y algunos artículos suntuarios en el holandés, y los tejidos en el comercio del Mediterráneo, en el que participaba activamente el puerto de Marsella, contribuyen a explicar que las importaciones inglesas disminuyeran drásticamente hasta el punto de que en 1770 apenas entraron en el Puerto de la Cruz dos barcos ingleses con productos suntuarios, a cambio de muy poco vino, alguna orchilla y, sobre todo, de plata.

Esas fueron las perspectivas del comercio isleño a mediados del siglo XVIII, una situación que llevó a los sectores dominantes canarios a un replanteamiento general de sus reales posibilidades de futuro. Tras el paulatino hundimiento del mercado metropolitano inglés, las colonias inglesas de América del Norte eran vistas como la única alternativa viable por las razones antes apuntadas. Aunque el mercado de las colonias británicas del Caribe y las de ciertos

territorios de otras potencias (como la Martinica francesa, Curasao y el San Eustaquio holandés, Santa Cruz y Saint Thomas danés, o el San Bartolomé sueco), recibían vinos isleños, el consumo era siempre limitado y estaba ligado al contrabando o a los conflictos bélicos, en los que estas islas en numerosas ocasiones servían como pantalla introductoria a través del llamado comercio de neutrales. Las Trece Colonias de América del Norte, aunque consumían también aguardientes antillanos, eran en su mayor parte de climas similares a los europeos y ofrecían por tanto una relativamente elevada receptividad de consumo de vinos, máxime teniendo en cuenta las notables dimensiones de sus sectores intermedios y altos, particularmente en las colonias del norte y del centro.



Imagen 2. Filadelfia (1778). Obra de John Cartwitham.

El problema era sortear las prohibiciones británicas. Para ello se dispuso de la complacencia de los cónsules británicos, que participaban directamente en ese tráfico. Fue el caso de Guillermo Poulton, de John Crosse y muy especialmente de los Pasley, una familia escocesa que ostentó en numerosas ocasiones la delegación diplomática y que se convirtió en la más importante compañía especializada en el comercio con las Trece Colonias a partir de 1760 y hasta el impacto de la emancipación norteamericana. En Estados Unidos se contaba con la anuencia de los funcionarios aduaneros y con la colaboración interesada de sus mercaderes por las ventajas que reportaban tales relaciones. Las vías para ello eran fingir una salida desde Gibraltar, Madeira y Azores mediante la realización de una escala para descargar una parte de la carga; o simplemente, como se puede comprobar en las licencias de embarque y los registros de sanidad conservados, sencillamente hacer el viaje directo.

A mediados del setecientos el espectacular crecimiento del puerto de Filadelfia, que se convirtió en el primero y más próspero de las Trece Colonias, restringió el protagonismo que en la centuria anterior gozaba el de Boston,

auge que es paralelo al desarrollado por otro de las colonias centrales, el de Nueva York. Desde ese punto de vista, los puertos del centro y del sur, especialmente Filadelfia, Nueva York, Baltimore y Charleston, desbancaron en lo relativo a las exportaciones vinícolas canarias a Boston y Rhode Island, esenciales en el siglo XVII y primera mitad del siglo XVIII, aunque ciertamente de ellos los más importantes fueron Filadelfia y Nueva York. Pero la conquista del mercado norteamericano no resultó una empresa sencilla. A partir de la tercera década del siglo XVIII, y no sólo por una política de expansión de ventas, era la única opción de futuro para el mercado exterior de los caldos canarios. Hasta entonces, era un destino más, que siempre estuvo presente, pese a las prohibiciones; pero tras la Guerra de Sucesión española la solución de las colonias inglesas devino en una posibilidad viable para dar salida a los vinos isleños.

La primera consecuencia de esa orientación fue la paulatina pero radical transformación del cultivo de la vid. El malvasía dará paso al vidueño, ante su precaria venta en las colonias inglesas, un vino al que se le añadiría vino tinto y aguardiente mallorquín para conferirle una textura similar al Madeira. El marqués del Sauzal, Gaspar de Franchy, retrató con claridad ese contexto:

Desde principios de este siglo empezó su patria a experimentar tan grande atraso en el comercio de sus vinos generosos, principal o casi único recurso para el sustento de sus habitantes, que se vio reducida por los años de 57 a un extremo de miseria; no por falta de sus cosechas de vinos, sino por las de sus ventas, porque no siendo dichos vinos efectos de primera necesidad, sino medio para adquirirlos, no teniendo los primeros salida debían por precisión faltar los segundos, hallándose aquellas islas en este infeliz estado, procuró el padre del exponente mudar de sistema en dichos vinos con ánimo de fomentar un nuevo comercio. Y a fuerza de actividad, negociación y experiencia llegó a conseguir que los años de 59 y 60 se hiciese una nueva extracción de vinos secos en lugar de los generosos que antiguamente se sacaban, y aunque no se logró una venta de mucha estimación, se consiguió a lo menos una cómoda salida de aquellos frutos que, permaneciendo dentro de las islas, constituían a sus habitantes en la mayor infelicidad⁵.

Comerciantes y hacendados canarios vieron en el mercado colonial inglés la posibilidad de canalizar sus producciones vinícolas ante la inviabilidad de otras salidas. Aunque los Blanco, Cologan o Commins participaron activamente en estas exportaciones, deben reseñarse dos casos significativos en la época anterior a la independencia: los Pasley y los Franchy. Los primeros constituyeron la única gran casa protestante británica que sobrevivió a las tormentas bélicas del siglo XVIII, tras la desaparición de los Crosse a mediados de la centuria. Agrupados en compañía con sus parientes los Little, eran una familia presbiteriana escocesa con casas de comercio en Lisboa y Londres. Al hegemonizar los cargos consulares, para ellos fue relativamente fácil sortear por su condición de ingleses las Actas de Navegación y conducir en buques de su propiedad los caldos tinerfeños. Con una calculada meticulosidad mercan-

⁵ AGI, Indiferente General, leg. 3.109.

til giraban sobre su sede en Lisboa el dinero recaudado cuando no había escasez de granos en las islas o, cuando ello acontecía, lo transformaban en harinas que les proporcionaban importantes beneficios en tales períodos de malas cosechas.

La paz en 1749 impulsó el tráfico directo, pero ya con mayores expectativas y posibilidades por factores internos norteamericanos, como el espectacular crecimiento de las colonias centrales, con unos sectores burgueses e intermedios notables y por la imperiosa necesidad de mercados de las islas. En 1749 entraron en el Puerto de la Cruz nueve navíos ingleses procedentes de las Trece Colonias. El puerto de procedencia mayoritario era Filadelfia, seguido en segundo lugar por el de Boston. La importación esencial registrada se centraba en duelas de madera de Virginia, no figurando en ningún momento cereales. En 1750, el número de navíos se incrementó, pues arribaron al Puerto de la Cruz 11 navíos.

El espectacular crecimiento del comercio canario-norteamericano en los años 1759-60 se vio seriamente entorpecido en los posteriores por el recrudecimiento de la guerra hasta 1763. Tras la paz, llegaría un período de bonanza que comprendería hasta la declaración de guerra por parte de España en 1779 y su consiguiente entrada en el largo conflicto bélico de la independencia americana. Fue una época de esplendor de este intercambio que contrastaba manifiestamente con la crisis del canario-americano, con la excepción particularizada de la Venezuela de la Compañía Guipuzcoana y con la práctica inexistencia de intercambios con Inglaterra y los restantes países europeos, especialmente desde el punto de vista de las exportaciones insulares. Basta contrastar este hecho en los registros aduaneros del Puerto de la Cruz, principal eje mercantil con Europa y los Estados Unidos. En ese año fueron exportadas a Inglaterra 160 pipas de vidueño, 9 de vidueño verde, 2 de malvasía y 1 de aguardiente. Por el contrario, a los Estados Unidos se pueden cifrar en 1783 pipas de vidueño, 9 de verde, 16 de aguardiente y 36 de malvasía⁶. La abultada diferencia evita todo comentario. Se abriría con ello una etapa de expansión en el comercio canario-norteamericano, que no limitaría ni tan siquiera las guerras de la última década de setecientos y las de la etapa napoleónica. Todo lo contrario, pues se traduciría en una época de esplendor de esas relaciones, favorecidas por el bloqueo continental de Francia sobre Inglaterra y que hacía que los caldos isleños tuvieran rápida salida en los mercados inglés y norteamericano por la ausencia de competidores.

La casa de comercio Sarmiento-Craig es un buen ejemplo de cómo la burguesía comercial estadounidense supo rentabilizar sus conexiones desde el archipiélago para adquirir prebendas dentro de la burocracia godoiista y aprovecharse de esa situación de privilegio, aunque en ocasiones la presión de los sectores opuestos tuviera resultados económicos desastrosos. Así, en 1792 consiguió un permiso real para exportar caldos tinerfeños a Oriente, pese al informe negativo de la Compañía de Filipinas, consciente de los dividendos que le reportaría. Cuando ya tenía preparada la fragata para transportar 1.200 pipas de vino llegó una real orden que suspendió su puesta en ejecución. Esa

⁶ Elaboración propia a partir de AHPST, Hacienda. I-III-71. Libro de aduanas del Puerto de la Cruz.

denegación le engendró su primera quiebra. Pero no zanjó en sus negociaciones y en 1802 aparece demandando un permiso para transportar a Caracas y a Cuba 60.000 barriles de harina y tablas para la fabricación de cajas de azúcar. Como contrapartida, importaría de Cuba miel de caña para otros puertos americanos. Su propuesta fue aceptada por la Corona, que por una real cédula de septiembre de 1802 le permitió importar de Norteamérica tablas, vigas, duelas y arcos de palo con destino a Cuba a cambio de miel de caña. Podía introducir paralelamente dos mil pipas de vino canario en los Estados Unidos⁷. En 1803 trató de monopolizar el próspero comercio de la barrilla en Lanzarote y Fuerteventura con unas ventajosas propuestas para los cultivadores. Se enfrentó así con la oligarquía local y los comerciantes del Puerto de la Cruz que lo monopolizaban, por lo que su proyecto no se llegó a realizar⁸.

El comercio entre los Estados Unidos y Canarias no sólo no disminuyó, sino que prosperó en la década de los noventa, especialmente a partir de 1796, gracias al bloqueo continental napoleónico. Canarias vivió una etapa de pasajero y coyuntural auge mercantil que duraría hasta el fin de la guerra europea y la derrota de Napoleón. Pese a la reanudación por tales motivos del tráfico con Inglaterra y la acentuación de los intercambios con otros países europeos a través de buques neutrales, vía en la que no pocos papeles desarrollaron los neutrales navíos angloamericanos, el de los Estados Unidos fue el más fructífero y rentable de cuantos se efectuaban con el exterior. Baste comparar las cifras oficiales proporcionadas por los registros aduaneros. Las exportaciones a los Estados Unidos representaban entre los años 1800-1804 el 43.6 % del valor total, y en el Puerto de la Cruz, principal centro vinícola del archipiélago, el 47.6 % en 1804. Para valorar la importancia de esas exportaciones baste señalar que en 1804 se embarcaron desde el Puerto de la Cruz 48.725 arrobas de vino con destino a los Estados Unidos y 90.117 a Inglaterra. Pero más sorprende la calidad del vino que se demandaba en ambos países, pues el valor total en reales de vellón de los caldos norteamericanos era superior al de los ingleses, pese a la elevada desproporción de las arrobas extraídas: 847.250 rs. frente a 811.175⁹. Sin embargo, en la aduana del puerto de Santa Cruz las exportaciones entre 1800-1804 fueron abiertamente favorables a Estados Unidos frente a Inglaterra. El porcentaje de sólo el 43.6 % está distorsionado por el comercio intermediario desarrollado desde Canarias en esos años con otros países, y que tuvo en Santa Cruz su eje económico central. En esos años se exportaron a Estados Unidos 3.345 arrobas de vidueño con un valor de 33.500 reales de vellón; a Inglaterra, sólo 375 arrobas con un valor de 3.750 reales¹⁰. Como muestra de la importancia de ese tráfico podemos decir que sólo en 1806, según fuentes del consulado estadounidense establecido en Tenerife

⁷ HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M., y M. de PAZ SÁNCHEZ (1985): «Caballero Sarmiento y Canarias. Noticias sobre un comerciante ilustrado», *Anuario de Estudios Atlánticos*, n.º 31, Madrid-Las Palmas.

⁸ HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M. (1992): «La expansión del comercio norteamericano en Canarias: el monopolio de la barrilla de Lanzarote y Fuerteventura», *V Jornadas de estudios sobre Lanzarote y Fuerteventura*, Puerto del Rosario, Tomo I.

⁹ HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, G. (1983): *Estadísticas de las Islas Canarias, 1793-1806 de Francisco Escolar y Serrano*, Las Palmas, Tomo I, p.309.

¹⁰ *Op. cit.*, Tomo III. pp. 513-514.

desde 1795, se puede constatar que se abastecieron de productos canarios 62 buques de esa nacionalidad¹¹.

Se puede apreciar con estas cifras claramente lo que venimos señalando sobre el carácter especializado en el tráfico vinícola del Puerto de la Cruz, pues sólo con las que se disponen para un único año (1804) se supera ampliamente las de los registros aduaneros de Santa Cruz en el período de 1800-1804. Ello explica su hegemonía como principal centro exportador mientras que el vinícola fue el renglón central. Tales ganancias acumularon sus clases mercantiles que Álvarez Rixo llegó a decir que con tales ingresos *esta isla debería estar empedrada de oro y de plata*¹². Una memoria contemporánea resume las reducidas ventajas reales del esplendor comercial de aquellos años, que se evaporarían tras la emancipación de las Américas y la paz continental europea tras la caída de Napoleón, en que la situación en lo referente al comercio exterior volvió a una situación similar a la de la etapa anterior, con el agravante de la brusca reducción de la entrada de plata procedente de la migración americana:

*En el espacio de 42 años que discurrieron desde la libertad de comercio con el Nuevo Mundo hasta la época de sus trastornos, entraron en las islas más de 33 millones de pesos en plata y oro acuñado; y sin embargo empezó a ser sensible la escasez de numerario desde el momento que cesaron las relaciones comerciales con la América, lo que prueba evidentemente que de aquella suma de millones era muy corto el número que se hallaba en circulación en la provincia. Y aunque la escasez no se había notado con anterioridad a la emancipación de hecho de las colonias americanas, no fue porque estos caudales hubiesen dejado de salir de las islas y refluído en beneficio de los países extranjeros sino porque, no habiéndose hasta entonces paralizado el comercio de ellas con dichas colonias, tampoco se había tenido un motivo para percibir su falta*¹³.

El comercio canario-estadounidense era, pues, un renglón imprescindible para la economía insular; no sólo por ser la única salida factible de sus vinos, sino también por ser el abastecedor de maderas para sus barriles. Tal dependencia en ese sentido se estableció, que, paralizado el tráfico entre 1812-14 por la guerra angloamericana, se notó en las islas la escasez de madera para hacer frente a la demanda de barriles de vino. Pero, junto con la lejanía y el carácter, con la excepción de la barrilla por aquellos años, cuasi exclusivo en las exportaciones de los vinos, el principal obstáculo para la continuidad de este comercio se debía a los reducidos beneficios que obtenían los norteamericanos con estas relaciones, porque la balanza de pagos era abiertamente favorable a los canarios, debido a que las importaciones estadounidenses tenían durante la primera mitad del siglo XIX pocas posibilidades de ser incrementadas por la competencia de las manufacturas inglesas, más baratas y asequibles para su venta en el mercado isleño. El irlandés José Cullen, cónsul

¹¹ Archivos Nacionales de Washington (ANW.), T690 n.º 1.

¹² ÁLVAREZ RIXO, J. A. (1955): *Cuadro histórico de las Islas Canarias de 1808 a 1812*. Las Palmas, p. 126.

¹³ «Memoria relativa al comercio interior y exterior de las Islas Canarias», 1831. Publicada en *El Museo Canario*, n.º 35. Las Palmas, 1974. p. 181.

de Estados Unidos en Canarias, en un informe de 1836 expone al respecto: *De hecho, nuestro comercio es más beneficioso a ellos que el negocio hecho con Inglaterra en el consumo de sus artículos principales, vino y barrilla, es más grande en los Estados Unidos que en Inglaterra. El producto de los Estados Unidos importado aquí es sólo una pequeña parte de sus exportaciones. Consecuentemente, la balanza es grandemente en su favor*¹⁴.

Tras la paz continental europea y la reanudación de los contactos mercantiles con otros competidores del vino isleño, su cotización lentamente disminuyó, pero significativamente se mantuvo muy alta hasta 1823, año en el que quebraron las casas de comercio establecidas en las islas, hasta el punto de llevar a decir a Francisco María de León que se podía hablar de una nueva era del comercio en las islas¹⁵. Con todo, la bajada de la cotización desde 1827 hasta 1834, a pesar de su importancia, demuestra que todavía el vino canario tenía salida en los Estados Unidos, mientras que era prácticamente nula en otros mercados. Ese año 1834 marcó ya la inflexión, que continuará llegando hasta unos mínimos sólo contemplados tras la Guerra de la Independencia Norteamericana entre 46.3 y 57.4. La brusca elevación de los precios a partir de 1854 significó ni más ni menos que el definitivo hundimiento del sector vinícola insular tras los graves daños ocasionados sobre los viñedos por el oídio desde 1852 que llevarían a la pérdida casi total de la cosecha en 1853. La Guerra de Secesión norteamericana significó ya el término de una relación mercantil vinícola que había comenzado en el siglo XVII, y que con alzas y bajas se había mantenido hasta aquel entonces.

4. Cuando la divulgación no debe estar exenta de rigor.

La información expuesta nos proporciona un panorama de la evolución del comercio entre Canarias y el continente americano que explica las transformaciones acaecidas en el cultivo de la vid a lo largo del siglo XVIII con la pérdida de protagonismo de la malvasía ante su práctica desaparición como elemento de comercio con Inglaterra desde 1730 y con la paulatina reducción de la producción de aguardiente de uva ante su falta de salida en el mercado indiano a partir de los decretos de libre comercio de 1765 y sucesivos, que lo hicieron inviable por la competencia de otras regiones españolas, saturando su mercado primero en La Habana y más tarde en Campeche. Ante tales datos nos resulta llamativo en un libro de divulgación bellamente editado por *Canary Wine* en septiembre de 2021¹⁶, que se dedique un amplio capítulo a la historia del comercio del vino canario en el que resalta extraordinariamente el olvido de bibliografía fundamental sobre el principal renglón de ese comercio en el siglo XVII, el malvasía exportado a Inglaterra. De ahí que se expresen graves inexactitudes en la llamada crisis de las exportaciones a Indias en 1620-1630, en la que no hubo tales restricciones porque el tráfico canario nunca se prohibió. El impacto fue la pérdida del mercado colonial lusitano a raíz de la eman-

¹⁴ ANW, T690, n.º 1.

¹⁵ LEÓN Y XUÁREZ DE LA GUARDIA, F. M.: *Memoria sobre el atraso del comercio de esta provincia, dirigida al Gobierno político por la junta de Comercio (1830)*. Manuscrito, BMSCT.

¹⁶ RAMOS MARTÍN, Josué, Miguel FEBLES RAMÍREZ, Jorge MÉNDEZ DÍAZ, Javier Luis ÁLVAREZ SANTOS, María F. FORT MARSAL, Agustín GARCÍA FARRÁIS, Juan Enrique LUIS BRAVO (2021): *Acerca del Canary Wine. Compendio de la vitivinicultura del Archipiélago canario*, Asociación de viticultores y bodegueros de Canarias.

cipación de Portugal en 1640. Semejantes imprecisiones se vierten en las relaciones con Gran Bretaña, de las que se dicen se encontraban en franco declive en la década de los setenta del siglo XVII. Basta leer las estadísticas aportadas por Steckley para demostrar todo lo contrario con una balanza de pagos abiertamente favorable a Canarias, a pesar del hecho de que la mayor parte de las manufacturas británicas eran colocadas como contrabando en los buques del tráfico canario-americano que, lejos de estar en crisis en esa época, vive uno de sus momentos dorados con un mercado abiertamente en expansión durante los reinados de Carlos II y Felipe V.

En el siglo XVIII se vuelve a hablar de crisis sin tener en cuenta la Guerra de Sucesión española, que fue un duro golpe para las exportaciones a Inglaterra hasta el tratado de Utrecht de 1713. Pese a la política abiertamente favorable a los portugueses en el mercado metropolitano, el comercio del malvasía se volvió a reactivar hasta la década de 1730, donde prácticamente se extinguió. Esto obligó, como hemos señalado, a la sustitución de su cultivo por el vidueño. Otro mito que sigue el pie de la letra es el de la crisis de las exportaciones vinícolas a consecuencia de las consecuencias de la erupción volcánica de 1706 sobre el puerto de Garachico. Como demostró documentalmente el profesor Rodríguez Yanes en 1988, el Puerto de la Cruz ya era el hegemónico desde una centuria antes por razones lógicas, al ser el Valle de La Orotava el mayor productor de malvasía¹⁷.

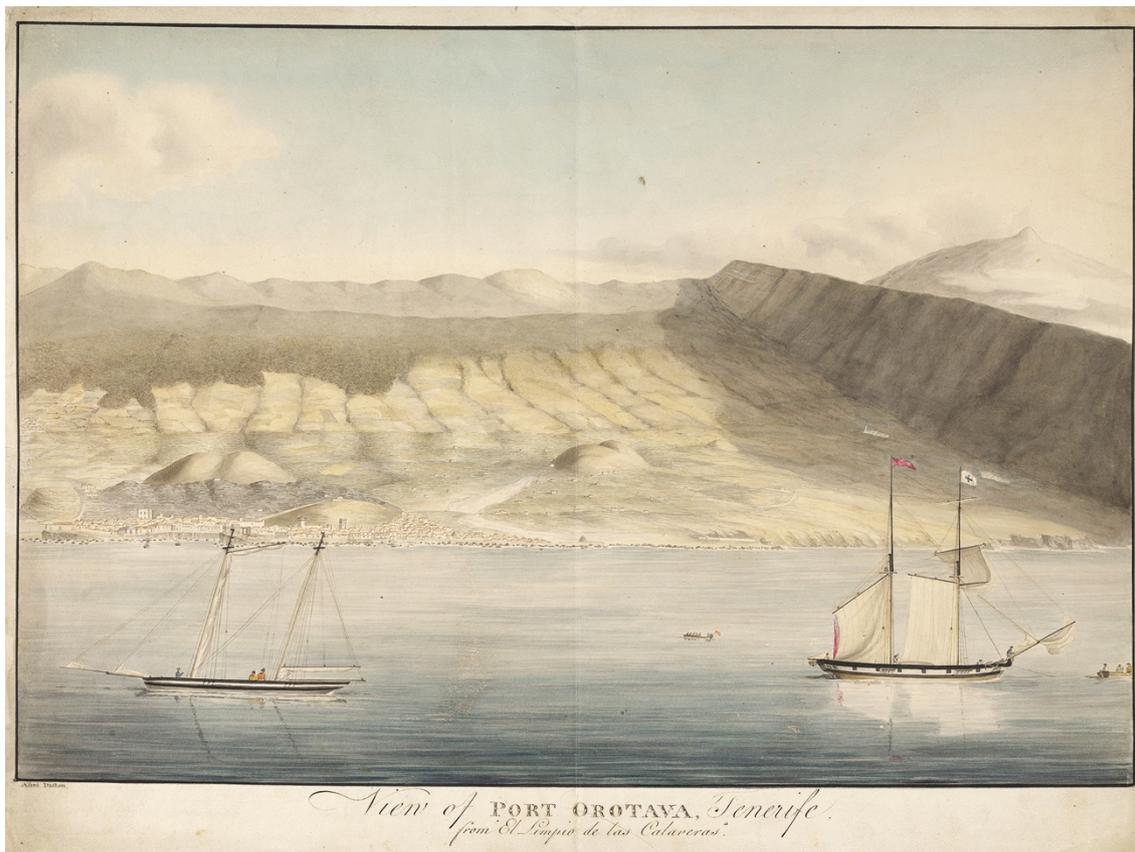


Imagen 3. El Puerto de la Cruz desde El Limpio de las Calaveras. Alfred Diston.

¹⁷ RODRÍGUEZ YANES, J. M. (1988): *Aproximación al estudio del Antiguo Régimen en la comarca de Daute (Tenerife): 1500-1750*, Canarias.

Este texto nos sorprende también con una supuesta proclamación del libre comercio con las Indias en 1718. Es obviamente un disparate, porque en ese año lo que se desarrolla es el reglamento del comercio canario-americano. Aun en el caso de que se tratase de una errata y se refiriera al decreto de libre comercio de 1778, este no significó nada para las islas, porque ya estaban abiertas las Antillas en el de 1765, y en 1770 Campeche y La Guaira quedarían fuera de él hasta 1789. En todo caso, como hemos podido advertir, el libre comercio con puertos peninsulares no fue ventajoso, como se apunta, sino catastrófico, al reducir el tráfico con La Habana al traslado de personas y al suprimir el de Campeche. Curiosamente, La Guaira, por estar comprendida, vivió su época dorada. El otro argumento favorable es la independencia de los Estados Unidos, que dice abrió su tráfico a los caldos isleños. Ya hemos insistido con amplitud al respecto en que este había sido el único desahogo de las exportaciones desde la década de los treinta de esa centuria, obviamente varias décadas antes de su emancipación. Otra imprecisión es su venta en esa nueva etapa como falso Madeira, que se corresponde con el período colonial y que ya no era necesario al venderse sin reservas como canario. Otra cuestión es que en los vidueños canarios escaseaban las uvas negras, incluso en Tacoronte y hubo que traerlas de otras zonas peninsulares para mezclarlas y satisfacer la demanda de vinos tintos y progresivamente apostar por el listán negro y la negra moll. Finalmente, se ignora la última etapa dorada de las exportaciones vinícolas, la del bloqueo napoleónico entre 1796 y 1814, en la que los británicos volvieron a recibir nuestros caldos en buques neutrales.