

LA REAL COMPAÑÍA DE LA HABANA; UNA HISTORIA ECONÓMICA (1740-1845)

MONTSERRAT **GÁRATE OJANGUREN**
Universidad del País Vasco

El estudio realizado en torno a la Real Compañía de La Habana ha dado como resultado que tengamos que calificarla, cuando menos, de atípica. Atípica fue en cuanto que la sede principal se estableció en una colonia, y no en la metrópoli, como fue habitual en el comercio privilegiado del XVIII hispánico. También fue atípica por cuanto que, si bien nacida en 1740, bajo el privilegio del asiento de tabacos entre otros, este cesaría en 1760. A partir de aquel año, la Compañía de La Habana debió buscar otra serie de operaciones que le permitieran una rentabilidad para poder mantenerse en pie. Por último, la habanera también ofrece otra característica que la hace particular respecto de otras instituciones coetáneas: la actividad que mantuvo en el tráfico ultramarino después de 1778.

Definidas estas particularidades, resulta conveniente indicar, aún de forma esquemática, las diferentes fases por las que atravesó esta empresa mercantil a lo largo de sus más de cien años de existencia:

- 1) 1740-52: fundación y gestión de la empresa desde la dirección establecida en Cuba. Desarrollo de los asientos de tabacos y de construcción de navíos.
- 2) 1752-65: Destitución de su primera dirección; traslado de la sede principal a Madrid; revisión de cuentas; cese del asiento de tabacos; establecimiento del correo marítimo y apertura de Cuba al comercio de particulares.
- 3) 1765-78: Búsqueda de un nuevo modelo de gestión mercantil; el comercio azucarero.
- 4) 1778-1806: de la expansión y diversificación de operaciones y dependencias a la crisis generalizada del sistema colonial.
- 5) 1806-45: Los deudores fallidos de la Compañía en Cuba; cierre de la empresa mercantil.

I. PRIMERA ETAPA: 1740-1752

Sería Martín de Aróstegui quien solicitara a Felipe V una Cédula Real para la erección de la Real Compañía de La Habana. Alguacil del Santo Oficio de la Inquisición, este navarro, nacido en Aranaz, ocupaba aquel cargo en la ciudad de La Habana, cuando en 1739 ofertaba al Monarca unas condiciones muy favorables para la compra de tabacos en la isla y su posterior traslado a las fábricas reales de Sevilla. De esta manera el Rey adjudicaba el asiento de tabacos a Aróstegui, por Real Cédula de 13 de agosto de aquel año.¹

Con el asiento de tabacos en manos de Aróstegui, pronto se pensó en erigir una empresa mercantil que, asumiendo aquella operación, incorporara además otras. En diciembre de 1740, Aróstegui, que se había trasladado a la Corte, conseguía de Felipe V una Real Cédula por la que se creaba la Real Compañía de La Habana. Su sede principal se establecería en La Habana; su director principal sería el propio Aróstegui, al que acompañarían -para atender diversas operaciones- el Marqués de Villalta, Ambrosio Menéndez², José de Arango, Bartolomé de Ambulodi y Antonio Parladorio.

En Madrid, Martín de Aróstegui encontró el apoyo del guipuzcoano Miguel Antonio de Zuaznávar, así como del navarro Miguel Francisco de Aldecoa. Uno y otro se incorporarían como representantes de la Compañía en la Corte, además de accionistas de la empresa.

Con la Real Cédula en sus manos, Aróstegui organizaba las primeras operaciones de la Compañía durante los primeros meses del año de 1741. Por un lado, establecía un factor en Cádiz en la persona de José de Iturrigaray; y otro en San Sebastián, cuyo nombramiento recaería en Juan Bautista de Zuaznávar. Las funciones de uno y otro quedaban bien perfiladas. El factor en la ciudad gaditana se encargaría de enviar a la isla productos de la metrópoli y europeos, y de consumo asegurado en Cuba, así como de la recepción de los tabacos y otros coloniales que por cuenta de la habanera se remitieran a Cádiz. Por su parte, la misión del factor en la ciudad easonense era la de adquirir productos siderúrgicos para atender las reparaciones de navíos que se efectuasen en los astille

La contrata en manos antes de José Antonio de Tallapiedra, y posteriormente del Marqués de Casa Madrid, pasaba a Aróstegui en agosto de 1739. La Real Cédula librada por manos del también navarro Juan Bautista de Iturralde, secretario del despacho de la Real Hacienda, admitía a Martín de Aróstegui como apoderado en la isla caribeña del asiento de tabacos, para abastecer a las fábricas de España, con un depósito de 4 millones de reales, por vía de fianza. A(RCHIVO) G(ENERAL) DE I(NDIAS), Ultramar 883.

² Aunque éste no se incorporaría a la dirección de la Compañía, sin embargo figura en la nómina de los primeros directores, y cuyo nombre figura incluso en la Real Cédula de fundación de la Compañía. RICO LINAGE, R. Las Reales Compañías de Comercio con América, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, Sevilla 1983, p. 293.

ros reales de La Habana, función que también quedaba adjudicada a la Compañía.

Así pues, la Compañía debería, según se indicaba en la Real Cédula de fundación, atender a los siguientes menesteres:

- a) adquirir el tabaco de la isla para surtir las fábricas reales de España.
- b) surtir de los materiales siderúrgicos necesarios para los astilleros reales de La Habana, además de transportar lonas, jarcias, cañones, balas, etc.
- c) Asimismo, abastecer a los presidios de la Florida y Apalache de todo lo necesario para su subsistencia.
- d) transportar 50 familias canarias a la Florida.
- e) abastecer a la isla caribeña de productos metropolitanos y otros, estableciendo almacenes, aunque sin vender en tienda propia.
- f) establecer guardacostas para evitar el comercio fraudulento de la isla.

Unos y otros puntos constituían derechos y deberes³, que en apariencia compensaban sobradamente a la Compañía de sus desembolsos. El principal de los derechos o "privilegios" lo constituía el asiento de tabacos. Y aunque no exento de cargas -ya que por el dinero que adelantara el Monarca a la Compañía para que pudiera adquirirlo con facilidad, debía pagar un interés del 15%- los beneficios que prometía la compra de tabacos en Cuba, y su "venta" a las fábricas reales de Sevilla, parecía augurar un buen futuro para la empresa que se estrenaba en 1740.

También, la constitución de la Real Compañía de La Habana debió tener buena acogida entre un grupo de comerciantes y hacendados de la isla. La posibilidad de abastecerse de géneros procedentes de la metrópoli en los almacenes de la empresa mercantil, que -advertíase- no podía disponer de tiendas propias, aseguraba a aquéllos su comercialización en Cuba.

Pero si todo, o casi todo parecía favorable a la Compañía, en junio de 1741 se le "asignaba" un nuevo asiento: la construcción de navíos para la real armada, en los astilleros cubanos. Esta operación resultaría muy gravosa para la habanera. Téngase en cuenta que por aquellos años se libraba una guerra con Inglaterra, la que daría buena cuenta de unida des navales que resultaban cada día más escasas.

³ La enumeración de las cargas y los derechos de la Compañía venía a plasmarse en Junta General de accionistas que se celebró en la ciudad de La Habana en diciembre de 1748. De ella hacemos una descripción más pormenorizada en Comercio ultramarino e Ilustración; la Real Compañía de La Habana (1740-1845), San Sebastián 1994, pp. 54-5.

En agosto de 1741, Martín de Aróstegui regresaba a Cuba, en la primera embarcación de la Compañía que salía de Cádiz.

1.1. EL CAPITAL DE LA COMPAÑÍA; ACCIONISTAS Y ACREEDORES

Aquella empresa proyectada por Aróstegui requería de un capital. El montante que se recogió en la Cédula fundacional fue de un millón de pesos, repartido en acciones de a 500 pesos. Mas, para facilitar alcanzar aquella suma se contemplaron toda clase de facilidades a quienes es tuvieran interesados en participar en la aventura mercantil: las acciones podrían adquirirse satisfaciendo su importe con frutos y otros géneros, y también se admitía participaciones inferiores al valor de una acción.

Aún más: cuando Aróstegui gestionaba en la Corte, en 1740, la consecución del permiso real, ya contaba con el apoyo y el capital de algunos residentes en Cuba, quienes ya habían realizado algunas aportaciones, en calidad de accionistas. Entre ellos destacan aquellos que formaban parte de la "elite" económica en la isla.⁴ Sin duda, la puesta en marcha de la Compañía beneficiaba también a sus economías particulares. Algunos de ellos se encargarían del ramo de ropas, o de otros menesteres de la habanera, por lo que podían abastecer sus propias tiendas.

También en la metrópoli Aróstegui encontró sujetos que se adhieron pronto a su proyecto económico. Así, Miguel Antonio de Zuaznávar y Francisco de Aldecoa llevaron a cabo diversas gestiones en la Corte, apoyando la solicitud de Aróstegui. Por todo ello se verían recompensados con algunas acciones, antes incluso de que la Compañía estuviera formalmente constituida.

Tras las primeras aportaciones de los residentes en la isla y de la participación de Zuaznávar y Aldecoa en Madrid, el proyecto fue secundado, tanto en Cuba como en la metrópoli. Los accionistas de la isla eran gentes ligadas por amistad y por negocios al propio Aróstegui. Mientras, en la metrópoli fueron muchos de los accionistas de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, los que también se involucraron en la habanera. Ya fuera por afinidad de parentescos, amistades y negocios, lo cierto es que existe un gran paralelismo entre los accionistas de una y otra empresa mercantil. También en la persona de Aróstegui se daba esta circunstancia, ya que era asimismo accionista de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas.

⁴ Destacan, además del propio Aróstegui, Juan Bautista de Echeverría, Marqués de Villalta, José Fernández Romero, Bartolomé Ambulodi, Ignacio Francisco de Barrutia, Manuel de Arámburu y Luis Basave. AGI UIt. 893.

Mas, los esfuerzos de Aróstegui y quienes apostaron por la habanera, no fueron suficientes para que se cubriera el capital presupuestado. Tras varios años de permanecer abierta la suscripción -ya que la última incorporación de esta primera etapa se dio en enero de 1744⁵ apenas se superaba el medio millón de pesos. Además, algunas de las fuertes participaciones de dos casas mercantiles de Cádiz⁶, nos alertan sobre la posibilidad de que su calidad de accionistas lo fuera por la cesión de géneros que efectuaron, para que por cuenta de la Compañía se trasladaran a Cuba. Y a pesar de aportaciones posteriores, el capital suscrito tampoco alcanzaría el millón presupuestado.⁷

A falta del capital necesario aportado por el accionariado, la Compañía de La Habana debió recurrir al préstamo. Al doblar la primera década de funcionamiento de la empresa, el importe por acreedores de la habanera ascendía a casi 700.000 pesos. Los intereses que debía satisfacer por ellos oscilaban entre el 3 y el 8%, siendo más elevadas las cantidades sujetas al segundo porcentaje. Los acreedores pertenecían, sobre todo, a dos grupos de gentes: los situados en San Sebastián; y en segundo lugar, en Cádiz. Los unos eran individuos que pretendían obtener alguna rentabilidad a su capital, sin arriesgarlo en otras operaciones más comprometidas; destacaban instituciones religiosas, viudas, administradores de bienes de menores, etc. Por el contrario, los acreedores de la Compañía en Cádiz eran casas mercantiles, que habiendo abastecido a la habanera de géneros para enviarlos a Cuba, esperaban que les pagaran su importe; y mientras no lo conseguían, obtenían un 8% de intereses. Más del 70% de la suma que la Compañía de La Habana debía en Cádiz, correspondía a la casa mercantil Ley, Van Halen y Hore.

⁵ Fue Juan Francisco de Guemes y Horcasitas, gobernador de Cuba quien el 15 de enero de 1744 adquiría un nuevo paquete de acciones, lo que completaría su participación de 10.000 pesos. AGI Ult. 893.

⁶ Se trata de la participación de la casa de Lorenzo Ley, que poseería 46 acciones por valor de 23.000 pesos, y Santiago de Irisarri, con 45 acciones. La casa Ley, Van Halen y Hore, sería asimismo acreedora de la Compañía de La Habana, por una elevada suma de dinero en años posteriores; también Santiago de Irisarri, quien además de ser factor de la Compañía Guipuzcoana de Caracas, poseía una importante casa mercantil en Cádiz. Su nombre figuraría entre los acreedores de la habanera por sumas superiores a los cien mil pesos. AGI Ult. 897.

⁷ El capital por acciones, según se había calculado en principio, era de 900.000 pesos. No obstante, cuando se llevó a cabo la revisión de cuentas encontraron una pequeña diferencia (de 500 pesos) que correspondía a una acción del Rey que no llegó a cubrir el importe por las que se había suscrito. Y así, al final del primer quinquenio, el capital social ascendía a 899.500 pesos.

1.2. OPERACIONES DE LA PRIMERA ETAPA

A lo largo de la década larga que discurre entre el inicio de la Compañía y el cese de sus operaciones en 1752, las operaciones en las que se involucró la sociedad fueron: la adquisición de tabacos, la construcción de navíos en el arsenal habanero, y el transporte de géneros metrópoli-colonia y viceversa. A estas operaciones, que sin duda fueron las más importantes, se sumaron otras que también estaban contempladas en la Cédula fundacional: abastecimiento de los presidios, establecimiento de guardacostas, e incluso la negociación de negros, aunque esta operación se realizó de forma limitada.

Para la adquisición de tabacos en Cuba la Compañía debió desembolsar en la isla algo más de 2 millones de pesos. Mas, los ingresos percibidos por la venta del mismo ascendieron a casi 5 millones de pesos.⁸ El beneficio bruto alcanzado en este ramo ascendió a casi un millón de pesos, habida cuenta que además del costo de los tabacos en Cuba, debía sumarse, también como gasto, el costo por el transporte del colonial a Sevilla. En términos porcentuales, la empresa obtenía de esta actividad un beneficio que rondaba el 20%.

Y como consecuencia de que la producción de tabaco interesaba a la Compañía, también aumentaron, durante aquel período, los diezmos que el fruto proporcionaba. Entre 1741 y 1745 los diezmos de los frutos de la isla pasaron de 116.000 a más de 200.000 pesos.⁹ Entre todos, el más importante era el tabaco.

Otros frutos coloniales que se sumaron al giro de la Compañía fueron los azúcares, además de algunas partidas de cacao, cueros, café, y pequeñas porciones de palos de tinte, cobre, estaño y marfil.

Por lo que respecta a los azúcares -en sus versiones de blanca y quebrada-, la habanera invirtió casi un cuarto de millón de pesos en la adquisición y traslado a la metrópoli de alrededor de 120.000 arrobas, en los 12 años que transcurrieron entre 1740-52. Y la rentabilidad que obtuvo en esta operación rondó el 20%, es decir, la misma porcentualmente que la que le proporcionaba el negocio de tabacos. Sin embargo, al ser una actividad mercantil secundaria respecto del giro del tabaco, los beneficios en términos absolutos fueron cortos.

Por lo que a otros coloniales se refiere, su importancia fue totalmente marginal dentro del tráfico de la Compañía de La Habana, durante

⁸ AGI Ult. 899. Compra de tabacos y producto de los mismos.

⁹ Aunque el cálculo se realizaba por períodos de 4 años, para 1737 se estableció el valor de los diezmos del tabaco azúcares y otros frutos, en 116.000 pesos. En 1745 fueron rematados en 200.881 pesos. AGI Ult. 882, Manifiéstase que el establecimiento de la R.C. de La Habana es útil al Real Servicio y a la misma ciudad e isla.

este primer período. Así, el valor del cacao comercializado ascendía al 3% respecto de la negociación del tabaco, siendo inferiores los porcentajes correspondientes a los otros coloniales que también fueron transportados a Cádiz, por cuenta de la habanera.

En cuanto a los géneros que la habanera transportó de la metrópoli a Cuba, destacaban por su valor: toda clase de textiles, productos típicos del agro español, además de productos siderúrgicos para atender la demanda de los astilleros reales de La Habana.

A estos productos habría que añadir los que, desde Cuba se transportaban a los presidios de Florida y Apalache; productos mayormente alimenticios (procedentes en ocasiones de la Nueva España) y textiles de baja calidad. Sus valores apenas tienen importancia en la economía de la habanera.

Durante su primera etapa, la Compañía trasladó a Cuba géneros por valor superior a los 5 millones de pesos (expresada dicha cantidad según valor de venta). El peso más importante -según valor alcanzado en el mercado- correspondía a los textiles, seguido a gran distancia de los productos siderúrgicos, que apenas alcanzaban el 10% del valor de los anteriores.

Por la venta de algunos productos textiles, la Compañía llegó a obtener un beneficio que alcanzó hasta un 50%. Por ello, la habanera procuró, andando el tiempo, incrementar, en la medida de sus posibilidades, el traslado a Cuba de textiles de calidad, ya fueran procedentes de Francia, Holanda, Inglaterra, o de las fábricas de España.¹⁰

Aún hubo otra negociación de la que también pudo lucrarse la Compañía. Durante el período 1740-52, la empresa mercantil adquirió negros esclavos por un valor superior a los 700.000 pesos. En su venta, la Compañía ingresó en torno al millón de pesos.¹¹ Así pues, ese importe vino a incrementar los beneficios de la habanera.

Con estos resultados parecía asegurado el futuro económico de la Compañía. Sin embargo, el asiento de construcción naval fue el sector deficitario que puso en tela de juicio la propia existencia de la empresa.

Tal como se adelantaba, en junio de 1741, a la Compañía de La Habana se le asignaba la fábrica de bajeles en el astillero real de la ciudad. Habida cuenta que además debía atender las demandas de géneros para reparar las unidades navales que lo requirieran, y sin perder de vista

¹⁰ Por esta razón, durante los años 50, la Compañía deseaba cargar en Cádiz "tafetán de Francia, Málaga o Sevilla" o seda de colores, de Calabria, Holanda batista, encajes de seda o medias bordadas a la turquesa... AGI Ult. 883. Géneros solicitados a la metrópoli para ser embarcados en los navíos San Cristóbal, La Asunción y San Miguel, con destino a La Habana.

¹¹ AGI Ult. 899. Extractos de cuentas.

que se vivía con gran intensidad la guerra contra Inglaterra, el resultado no pudo ser más nefasto.

Y si las circunstancias del momento eran adversas, se complicaron aún más por la política que en esta materia siguió el ministerio correspondiente.

Los pedidos de la real armada se fijaron en 4 unidades por año, que podían oscilar entre 56 y 60 cañones¹², además de alguno de 70 cañones. Mas, pasado algún período, los pedidos fueron rectificadas en cuanto a las medidas de los bajeles. La real armada deseaba embarcaciones de mayor volumen, exigiendo a la Compañía de La Habana la sustitución de los primeros por bajeles de hasta 80 cañones.

Ya fuera por estas modificaciones, ya porque además, tal como se indicaba, la Compañía también debía atender las reparaciones de la escuadra, lo cierto es que la fábrica naval tuvo serios retrasos y problemas. Los materiales siderúrgicos que debían llegar de la metrópoli fueron escasos. Esta circunstancia retrasó la fabricación de los bajeles en Cuba, cuando no la pérdida de la madera que esperaba en los astilleros. Además, los cambios en las dimensiones de los bajeles inutilizaron algunos materiales que estaban preparados para unidades más pequeñas. Y por encima de todo, los costos de las embarcaciones mayores se dispararon muy por encima de lo que la Real Hacienda pagaba por ellas.

En 1749, la Real Compañía de La Habana era relevada del asiento de construcción naval¹³, no sin que se le obligara a terminar algunas de las unidades que ya había comenzado a fabricar. Pero esta liberación del asiento conllevaba además otras obligaciones. Así, la Compañía debía entregar, además de terminados los bajeles en proceso de fabricación, el importe de 60 acciones en "maderas de sabicu y otras que deberá proveer por una vez, en los Departamentos de España". Y por añadidura, la Compañía perdía el importe de las mejoras que había realizado en el astillero habanero, así como los fletes correspondientes a los tabacos que transportara desde Cuba a Cádiz -que en adelante los debía pagar-, lo que suponía una novedad respecto de lo que se había ejecutado hasta entonces.

Los resultados económicos de este asiento fueron muy negativos. Mientras que los gastos ascendieron a casi 3 millones de pesos, lo ingresado en las arcas de la sociedad apenas superaban los 1.300.000 pe

1 2 Parece que un principio se presupuestó la construcción de 4 unidades al año, de 60, 50, 40 y 30 cañones respectivamente

1 3 A(RCHIVO) G(ENERAL) DE S(IMANCAS) Marina, Leg. 645. La solicitud de la Compañía por que se rescindiera el asiento era respondida con un decreto de junio de 1749. No obstante, en fechas posteriores se aclaraban las condiciones en las que se contemplaba aquella rescisión.

sos. Así pues, el resultado neto de la operación suponía una pérdida de más de millón y medio de pesos.¹⁴

El balance final entre beneficios y pérdidas, parecía inclinar la balanza en favor de la sociedad. Mas, recuérdese que aún había que satisfacer otros gastos o "cargas de explotación" que se producían de forma regular, tales como los numerosos sueldos del personal al servicio de la Compañía, las embarcaciones que debió adquirir la empresa para su giro, además de los guardacostas que estableció en el Caribe.¹⁵ A ellos había que sumar los regalos que en ocasiones y bajo el concepto de "gastos reservados" hacían más elevadas las obligaciones de la empresa. El importe en concepto de Sueldos y encomiendas correspondientes al primer quinquenio (1741-5) ascendió a más de medio millón de pesos,¹⁶ lo que no era despreciable.

También, el interés de aquellos caudales que se habían tomado a préstamo, y que los más, devengaban un 8%¹⁷, era otro de los apartados que incrementaba el pasivo de la empresa.

Con todos estos capítulos se puede comprender la política de la habanera en materia de reparto de dividendos. A lo largo de los doce años escasos que comprende la primera etapa de la empresa, tan sólo se produjo un reparto de beneficios entre los accionistas. Ello ocurría en 1746, es decir, cuando todavía el peso del asiento de fabricación de bajeles no había tenido los efectos tan negativos que se palparían entre 1746-9. Los rendimientos de los tabacos, además de la negociación de negros y azúcares, y textiles, permitió a la dirección efectuar un reparto del 30%, además de doblar el capital social sin desembolso alguno.

¿Fue razonable esta política? A la vista del valor alcanzado por el giro del tabaco y por sus resultados, y durante el primer quinquenio, parece que sí. Lo que no parece ortodoxo es que la Compañía acudiera regularmente al crédito, sin preocuparse de amortizar los capitales que año tras año, aumentaban los intereses a pagar y el capítulo de acreedores. Por añadidura, esta política de tomar caudales se incrementó mediada la década de los 40, esto es: cuando el asiento naval pesaba cada vez más a la habanera.

¹⁴ Los cargos ascendían a 1.326.298 pesos, mientras que los gastos importaban 2.871.771 pesos. AGI Ult. 899.

¹⁵ AGI Ult. 893, según se recoge en GÁRATE, M., 1994, Comercio ultramarino e Ilustración... pp. 323-4

¹⁶ AGI Ult. 882. El importe ascendió a 532.375 pesos, lo que representaba un gasto superior al 50% del capital social. Los sueldos en La Habana, por ejemplo, alcanzaban la suma de 195.785, a lo que había que añadir gratificaciones, misas, etc.

¹⁷ AGI Ult. 897. Según Nota de los intereses que está debiendo la Real Compañía de La Habana a diferentes individuos del comercio de la plaza de Cádiz, por importe de ropas e im posiciones hechas en el fondo de la Compañía.

En 1752, la Compañía de La Habana se hallaba en una situación que preocupaba a algunos accionistas de la metrópoli. Si los beneficios del tabaco podían asegurar el futuro económico de la empresa, había otras operaciones que compensaban, y aún superaban el importe de aquéllos. Aún, liberada del asiento de construcción naval, la Compañía debía mucho dinero que año tras año se incrementaba por los intereses devengados y no pagados. Además, los sueldos a uno y otro lado del Atlántico eran excesivos. Y así, aquel año se decretaba la suspensión en sus cargos de los directores, y se nombraban revisores para un examen exhaustivo de las cuentas, desde que se iniciara la Compañía.

II. 1752-65; LA HABANERA EN MADRID

Como primera medida de urgencia para determinar los males de la Compañía, en 1752 se decretaba el establecimiento de la sede principal de la empresa en Madrid. Se destituía a la dirección en Cuba, y se encargaba al gobernador de la isla que nombrara a otros directores para que emprendieran la revisión de todas las cuentas.

La revisión llevó más tiempo del que hubiera sido oportuno. Las diferencias detectadas por unos y otros, alargaron excesivamente el proceso. Porque mientras ello tenía lugar, el giro de la Compañía se paralizó, con lo que se acrecentaron los males de la empresa. Y por si fuera poco, una nueva guerra se ocuparía de agravar la situación; el verano de 1762, los ingleses entraban en la ciudad de La Habana, tomando como cuartel quedaba en los almacenes de la Compañía.

11.1. LA REVISIÓN DE CUENTAS Y EL ESTABLECIMIENTO DE LAS JUNTAS DE COMISIÓN

A pesar de las dificultades que ofrecían los numerosos papeles que la gestión económica de la empresa había generado, lo que sí resultaba evidente, era el elevado importe que por sueldos satisfacía a los varios empleados que mantenía. Como primera medida se arbitró una rebaja en los mismos, cuando no la supresión de algunos cargos. Por esta vía se consiguió algún ahorro.¹⁸

Pero, lo que hacía peligrar aún más los reducidos fondos que poseía la empresa después de 1752, era su falta de giro. Por ello, entre los accionistas que se encontraban en Madrid, haciendo uso de sus votos, además de los que poseían por representación, instaban a que se reanudara el tráfico mercantil. Sin embargo, o los esfuerzos fueron pocos

¹⁸ Para ello se redactó una Propuesta de Reglamento del número de empleados y sus sueldos anuales en España, así como en Cádiz, Sevilla y La Habana.

o las dificultades muchas, ya que apenas se pudieron enviar géneros para ser vendidos en Cuba, así como traer géneros coloniales a la metrópoli. En 1757, apenas se había avanzado por lo que concierne a la revisión contable como al tráfico ultramarino.

Con esta perspectiva, y por hacer más eficaz la labor de los interesados, se nombró una Junta de comisión que presidida por un delegado real -al ser también accionista el monarca- representara los distintos intereses del accionariado. La Junta de comisión estaría formada por 8 vocales, lo que ya facilitaba la toma de decisiones. De esta forma, en 1757, se iniciaban las reuniones bajo la presidencia de Ric Ejea, y se adoptaban algunas decisiones.

Entre las primeras medidas que se contemplaron estuvieron: la cancelación de créditos, la rebaja en los porcentajes a pagar por otros, la baja de algunos sueldos, la amortización de puestos que quedarán vacantes, siempre y cuando no se consideraran imprescindibles, así como el emprender con mayor empeño el tráfico con Cuba. También se hacían algunos ajustes en los regalos que de forma habitual se habían efectuado años atrás, así como en la encomienda que cobraban los factores.

Para una más efectiva administración en Cuba, se mudaban algunos cargos. Y lo cierto es que durante los años que corrieron entre 1757-60, el giro de la empresa cobró un nuevo impulso.¹⁹

Pero una nueva adversidad recaería sobre la Compañía de La Habana. En 1760 se decidía rescindir el asiento de tabacos a la empresa, con lo que desaparecía el fundamento de su existencia. Ante el nuevo rumbo que tomaban las cosas, en el seno de la Junta General de accionistas se insinuaba la necesidad de extinguir la Compañía.

Las cosas empeorarían cuando, con motivo de la guerra contra Inglaterra, los ingleses ocuparían La Habana el verano de 1762. Las circunstancias en que se realizó esta ocupación y los efectos sobre los bienes de la Real Compañía de La Habana, agravaban aún más las cosas. Mientras que hacendados de la isla -accionistas y no accionistas-, administradores de la Compañía, etc., salvaron sus bienes, los de la habanera quedaron en la ciudad, por lo que fueron "tomados" con las mayores facilidades por los invasores.

Tras este incidente, los accionistas en la metrópoli pedirían responsabilidades, y no les faltaba razón.²⁰ Como primera medida fueron destituidos los responsables de la gestión de la empresa en Cuba hasta

¹⁹ Mientras que entre 1754-7 tan sólo se enviaron a Cuba 3 registros por cuenta de la Compañía, en menos de un año -entre junio de 1757 y marzo del 58-, se enviaron otros 3 registros. F(ONDO) M(ATA) L(INARES), Real Academia de la Historia, Informe de Miguel Ric Ejea, de marzo de 1758.

²⁰ FML, Representación contra los accionistas isleños sobre convenio con los ingleses, 6 de octubre de 1770

entonces, Arámburu y Vertizberea. En su lugar fueron nombrados Bernardo de Goicoa y Martín José de Alegría, quienes en la primavera de 1763 aguardaban en Cádiz para hacerse a la mar, con destino a La Habana.²¹

No terminaría el período sin que aún se dieran otros hechos que afectaron a la Compañía. En 1764, se establecía el correo marítimo entre la metrópoli y Cuba -lo que aseguraba el abastecimiento mensual de unas 60 toneladas de géneros a la isla-; y por fin, al año siguiente, un decreto abría algunos puertos de la metrópoli al tráfico directo con algunos espacios americanos, entre los que estaría Cuba. A partir de entonces la Compañía de La Habana debía competir con los particulares, sin más privilegios que estos, si quería subsistir como empresa mercantil.

III. HACIA UN NUEVO ESQUEMA MERCANTIL; 1765-78

Serían las Juntas de comisión las que debatirían, durante este período, el futuro de la Compañía. Un sector de aquellas Juntas, liderado por Juan Bautista de Goizueta, planteaba -cuando menos aparentemente la liquidación de la empresa, a no ser -decía- que el monarca le concediera nuevos privilegios. Goizueta por entonces ocupaba también el cargo de director de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, en su sede de Madrid. Conocía bien cuáles eran las limitaciones con las que se enfrentaba la habanera, y también las posibilidades de subsistencia que tenía.

Cuando Juan Bautista de Goizueta pedía la extinción de la Compañía de La Habana como única salida "razonable", parecía presionar el favor real para que se inclinara a conceder algún privilegio. Nacida bajo el marco de una compañía privilegiada, la habanera aún podía aspirar a nuevas concesiones que le situaran en mejores condiciones que otros competidores. Pero el favor real no llegó, y Goizueta cambió de discurso.

A la extinción que primero proponía -como medida para salvar lo poco que quedaba de la empresa-, Juan Bautista de Goizueta entendió que como alternativa bien podría la Compañía de La Habana dedicarse al comercio azucarero. La experiencia de la primera época, tal como se indicaba, había demostrado la viabilidad de aquél. Los rendimientos obtenidos por aquel fruto eran tan importantes porcentualmente como el del tabaco. Además, si en los géneros de ida a la colonia, se incidía en los géneros textiles, también sería posible mantener esta corriente y obtener beneficios.

²¹ A(RCHIVO) H(ISTÓRICO) P(ROTOCOLOS) C(ÁDIZ) Sig. 1.625 y 1.464.

Mas, como las circunstancias habían cambiado radicalmente en la isla, respecto de cuando la Compañía llevó a cabo sus primeras operaciones, también había que rebajar las expectativas. Y si los porcentajes en el rendimiento de aquellos intercambios serían, a partir de 1765, más bajos, habría que compensar este descenso en el margen de beneficio con mayor volumen de giro.

A la Compañía de La Habana le costó años encontrar su nuevo esquema. Pasaron los años 60 y parte de los 70, pero, antes de que se promulgase el Reglamento para el comercio libre, de octubre de 1778, la habanera ya había iniciado, aunque tímidamente, su tráfico azucarero, en competencia con particulares.

Los primeros resultados, aunque cortos, dieron la razón a Goizueta. En adelante la Compañía de La Habana buscaría en el tráfico azucarero uno de sus soportes económicos más importantes.

IV. LA EXPANSIÓN ECONÓMICA DEL TRÁFICO DE LA COMPAÑÍA

Si el Reglamento de libre comercio de 1778 fue el final para las compañías privilegiadas, para la habanera fue tan sólo un episodio más. Privada como lo fue en 1760 de su mejor aliado: el asiento de tabacos; debiendo competir en un espacio colonial que había quedado al socaire de particulares a partir de 1765, la habanera no padeció como otras empresas coetáneas, el "rigor" de la competencia. Porque sus especiales circunstancias le habían obligado a adaptarse sin otras prerrogativas que las de su propia eficacia mercantil.

IV.1. DEL COMERCIO AZUCARERO A LAS OPERACIONES FINANCIERAS

El tráfico de azúcar fue uno de los pilares de la etapa que está comprendida entre 1778-1806. Sin embargo, tal y como se indicaba, la competencia del mercado obligó a la habanera a reducir sus márgenes de beneficios. Ya no era aquel 20% bruto el que consiguiera con el giro del colonial. Además, los avatares bélicos del momento tuvieron una vez más una intensa repercusión en los viajes trasatlánticos. El flujo mercantil de la Compañía de La Habana se vio fuertemente mediatizado por los acontecimientos.

No obstante, los intentos de la empresa por incrementar las partidas de azúcar que adquiriría en Cuba, tuvieron sus efectos. Si durante los primeros años hemos señalado que el promedio anual con el que traficaba la Compañía era de 12.000 arrobas, esta cantidad se sobrepasó a partir

de 1778. En 1777, la habanera ya había trasladado a Cádiz más de 38.000 arrobas. En 1778 se superaron las 62.000 arrobas.²²

Las cantidades, aún declarada la guerra con los ingleses, serían elevadas: en 1779 llegaban al puerto de Cádiz cantidades superiores a las 45.000 arrobas, siendo aún mayor la cantidad que arribó en 1780...

Y como la concurrencia de otros comerciantes hacía cada vez más competitivo el mercado, la habanera optó por valerse de navíos ajenos para el transporte de sus géneros.²³ La abundancia de bajeles provocó un abaratamiento considerable de los fletes,²⁴ salvo en plena guerra. A partir de 1778 no se incorporaron nuevas unidades navales propias de la sociedad mercantil. Y no parece que en este caso tuviera algo que ver la nueva reglamentación en cuanto a que las unidades tuvieran que ser fabricadas en el reino.

También los márgenes de beneficios se redujeron ostensiblemente, por lo que la Compañía debió recurrir a movilizar todas las cantidades del colonial que le permitía el mercado, un mercado por otro lado bastante saturado, o dedicarse a otras operaciones que le permitieran subsistir.

Y como la Compañía debía sacar el mayor rendimiento de sus recursos, también acudió a prestarlos por un interés que le compensara. Por esta razón, también a partir de 1778, hay una corriente de capitales, propios de la habanera, hacia la Nueva España, en donde las oportunidades de negocio eran tales que incitaban a tomar dinero a premio siempre y cuando las expectativas de beneficios superaran los gastos por intereses.²⁵

La Compañía de La Habana prestó numerosas partidas de capital a diversos individuos novohispanos. Además del interés que obtenía con el préstamo, la habanera conseguía otra ganancia adicional no despreciable, ya que daba pesos sencillos (de a 15 reales) y en la cancelación del préstamo recibía pesos fuertes (de a 18 reales). Sólo esta operación suponía para la sociedad un beneficio del 20%.

También, en el entorno de las operaciones que no eran propiamente mercantiles, la habanera se involucró en la negociación de letras y vales reales. La primera tuvo una incidencia grande para la economía de la

22 AGI Ult. 885 y 915.

23 AGI Ult. 886, 889 y 915.

24 Durante el período 1778-1803, los fletes oscilaron, por caja del azúcar transportada, entre 3-3,5 pesos y 24 pesos. Lógicamente, el precio más elevado corresponde a 1781. Con las noticias de la paz, el flete bajaba a 14 pesos, y posteriormente a 4 pesos, ya en 1783. Datos obtenidos del AGI Ult. 886, 889 y 915.

25 Los acuerdos tomados por las Juntas de comisión recogen puntualmente las partidas de dinero enviadas a la Nueva España para ser colocadas a premio. Juntas de octubre de 1779, noviembre de 1783, junio y octubre de 1784, etc. AGI Ult. 886 y 889.

empresa mercantil, durante el primer lustro de los 90. Así, en las existencias que la Compañía tenía en caja, en 1792, 3, etc., más del 90% estaba compuesto por letras.²⁶ La razón era obvia: con su negociación la habanera obtenía una rentabilidad que rondaba el 5-6% anual.

A partir de 1795-6, en la caja de la sociedad existían elevadas cantidades de vales reales, que vinieron a sustituir a las letras. También, la inflación de esta clase de títulos influyó en el cambio de situación. No parece que fuera el interés que aquéllos proporcionaban a la Compañía lo que impulsó a ésta a poseer elevadas sumas de vales. Sin embargo, le sirvieron para pagar derechos de aduana, y saldar operaciones valiéndose de la depreciación con la que corrían a finales de la centuria.²⁷

Además de las operaciones indicadas, durante el período comprendido entre 1778-1806, la Compañía amplió su radio de acción, tanto por los géneros que incorporó a su giro, como por las plazas en donde estableció agentes y realizó intercambios.

En cuanto a los géneros por los que se interesó la Compañía, cabe citar: las granas novohispanas y el cacao venezolano. El primero duró poco en el tráfico habanero. Aunque prometía elevadas ganancias, lo cierto es que la Compañía se encontró con dificultades para colocarlo en el mercado metropolitano, a los precios que pretendía. Las elevadas porciones que se presupuestaron de esta colonial dentro del giro de la Compañía quedaron reducidas a su mínima expresión; y apenas iniciado ese tráfico, desaparecerían las granas comercializadas por cuenta de la habanera.

El cacao venezolano por el contrario, sí que tuvo alguna incidencia en las operaciones mercantiles de la Compañía de La Habana. Las negociaciones de este colonial se realizaron desde la Nueva España. Los capitales enviados desde el puerto veracruzano a un corresponsal de Caracas²⁸ sirvieron para adquirir partidas de cacao que fueron enviadas a la metrópoli. Si el volumen no fue grande (ya que los capitales utilizados en la adquisición del cacao no superó los 20.000 pesos anuales) sin embargo completó el circuito mercantil de la habanera. Desde Veracruz salieron partidas de dinero y géneros europeos con destino a Venezuela. Allí, con la venta de los géneros y el capital se adquirieron con ventaja partidas

²⁶ Según se desprende de los balances de caja presentados en las juntas de comisión de aquel año.

²⁷ AGI Ult. 915.

²⁸ El corresponsal fue Juan Esteban de Echezuría. En 1796 se conoce el envío de 10.000 pesos a Venezuela para la adquisición de cacao, añil y algodón. Aún en 1802 se acordaba enviar desde Veracruz a la Guaira, 20.000 pesos, los que por cuenta de la habanera servirían para adquirir frutos en Venezuela. AGI Ult. 890A.

de cacao para la Compañía de La Habana. Una vez en la metrópoli, los cacaos venezolanos tuvieron fácil salida, junto con el azúcar cubano.

Por lo que respecta a los corresponsales y espacios en los que actuó la Compañía de La Habana, el aumento fue importante, tras 1778. Si en su fundación, la Compañía había establecido factores en Cádiz y San Sebastián, a partir de 1778 se establecerían nuevas corresponsalías en Alicante, Santander, Coruña (aunque fuera escaso el tráfico con esta plaza), y Veracruz, Caracas, Portobelo y Lima.

En la metrópoli, Alicante sería el puerto de recepción de azúcares con destino a Madrid,²⁹ por ser esta la vía más económica de hacer llegar el colonial a la Villa y Corte, en donde la habanera estableció almacenes permanentes.

Por su parte, Santander se convertiría al final de la centuria en el lugar a través del cual la habanera realizaría con mayor facilidad algunas operaciones, tales como: la recepción de productos europeos, así como de azúcares cubanos. Durante los escasos años del XIX, en los que la habanera pudo mantener algún intercambio mercantil con Cuba, el puerto cántabro fue indiscutiblemente el lugar de recepción de coloniales, ya de forma directa, ya previo paso por Estados Unidos.

También después de 1778, el puerto de Veracruz, ya fuera por la dinámica de los negocios novohispanos o por su situación, lo cierto es que fue uno de los pilares por donde se encauzó el tráfico de la habanera. Y no porque cambiara radicalmente la concepción del intercambio colonial, sino porque desde Veracruz se accedía al interior del espacio novohispano, en donde se prestaba dinero con altos rendimientos, y también se vendían productos textiles de calidad, consiguiéndose substanciosos beneficios. Y fue desde Veracruz, desde donde se organizaron algunas operaciones de la habanera: Cuba recibía dinero (producto de la venta de géneros europeos) del puerto novohispano, lo que permitía a la Compañía comprar al contado azúcar cubano; también a La Habana llegaban harinas poblanas o de otra procedencia, en condiciones óptimas. Era desde Veracruz también, desde donde se embarcaban partidas de plata y géneros manufacturados con destino a Venezuela, en donde se adquiría cacao para la metrópoli. Las negociaciones novohispanas por cuenta de la Compañía de La Habana llegaron a alcanzar cotas tan importantes como las desarrolladas en Cuba.

A finales del siglo XVIII, el puerto de Veracruz se convirtió en un centro redistribuidor de factores, completando lo que en un lugar de la "región" faltaba, y extrayendo los excedentes allá donde los hubiera. Y

²⁹ Es a partir de 1791 cuando se incorporaría Alicante como puerto receptor de azúcares de la habanera. M. GÁRATE, 1994, pp. 214 y ss.

la Compañía de La Habana pudo beneficiarse de ese papel redistribuidor que jugó el puerto novohispano durante los últimos lustros del XVIII.

IV.2. LOS DESAJUSTES DE FINALES DEL XVIII Y PRIMEROS AÑOS DEL XIX

Si desde el punto de vista económico, las operaciones descritas con anterioridad proporcionaron una rentabilidad aceptable a la Compañía, algunos de los préstamos que realizó en la Nueva España, pero sobre todo en Cuba resultaron fallidos, y ello conduciría a la empresa a su ruina.

El crecimiento que experimentó la demanda de azúcar en Europa tuvo su inmediata respuesta en la ampliación de las explotaciones azucareras en Cuba. Consecuencia de todo ello fue la necesidad de dinero para poner en funcionamiento nuevos ingenios azucareros, cuando no para mejorar los existentes. En todo este proceso, la Compañía de La Habana se vio involucrada por cuanto que, disponiendo de algunas sumas de dinero, no puso reparos en prestarlas, siempre que consiguiera la suficiente garantía. Una de las garantías utilizadas por los dueños de ingenios, fueron precisamente estos mismos.

Pero las crisis, tanto de finales del XVIII como las que se dieron a comienzos del siguiente siglo, produjeron graves desajustes aquí y allá; en la metrópoli y en las colonias.

Por un lado, el esquema sobre el que la Compañía venía funcionando a través del puerto veracruzano, se desmoronó. Las dificultades del tráfico colonial, por las circunstancias bélicas, fueron el comienzo de una crisis más profunda que desembocaría en los procesos de independencia del continente americano. Y si Cuba escapaba de aquel proceso, no por ello se regularizaban los intercambios entre la isla y metrópoli.

Una expresión de estos desajustes fue la ruta tan complicada por la que debió optar la Compañía, para hacer llegar el azúcar cubano a España. En 1805 se acordaba transpostarlo en navíos norteamericanos, desde Cuba a Boston, y desde allí a Santander.³⁰ Sin embargo, hasta esta forma de actuar sería impracticable en años sucesivos. Los problemas políticos y bélicos en los que se vio sumida la metrópoli harían impracticable intercambios que hasta entonces habían sido "casi" normales.

30 AGI UIt. 985.

IV.3. LOS REPARTOS DE DIVIDENDOS, FRUTO DEL RESURGIR DE LA EMPRESA

Si se analiza el resultado económico de la habanera según las distintas operaciones que realizó entre 1778-1806, el balance fue bastante aceptable. Las negociaciones de los coloniales, y también de los géneros que desde la metrópoli se trasladaron a América, no proporcionaron los mismos márgenes amplios que en la década de los 40. Sin embargo el mayor volumen de azúcar negociado, así como de los textiles embarcados tanto para Cuba como para Nueva España proporcionaron los suficientes beneficios como para sacar a la Compañía del estado de ruina en el que se encontraba.

Y como la mejor expresión de que algo había cambiado, desde que en 1752 se trasladara la sede a Madrid y se revisaran todas las operaciones, en 1780 se dictaba una real orden para que la empresa realizara un reparto del 7%. En años sucesivos se repetía la operación, previa real orden. Así en 1784, 6, 9, 1791, 2, 3, 4, 5, 6 y 1803 se ordenaron nuevos repartos del 5%, salvo el último año que fue del 6%.³¹

Con todo ello se venía a confirmar que la Compañía habanera era viable, siempre y cuando se adaptara a las nuevas circunstancias del mercado. Ella, como ninguna otra compañía "privilegiada" supo sacar provecho de la nueva situación que se abrió para el mercado colonial, en 1778. Porque para la Compañía de La Habana, la apertura de nuevos espacios y mayores facilidades para el intercambio con América supusieron nuevas oportunidades. El privilegio del que gozara cuando se fundó en 1740, ya lo había perdido en 1760. Así pues, la habanera había tenido que "acomodarse" con anterioridad a una situación no privilegiada, y participar, a partir de 1765, en un mercado competitivo.

V. LOS PRÉSTAMOS REALIZADOS EN CUBA POR LA COMPAÑÍA. EL FIN DE LA EMPRESA

Metida a prestamista en Cuba, ya antes de terminar el siglo, la Compañía de La Habana debió hacerse con algún ingenio, porque sus dueños no respondían a la deuda que habían contraído. Entre 1799 y 1814 la habanera administraba, con escaso éxito, el ingenio Santa Clara, para resarcirse del préstamo que había hecho a Matías Cantos.³²

Sin embargo, la falta de recursos que mostraron los dueños del ingenio mencionado, no fue un caso aislado. La falta de cancelación de los préstamos que había efectuado la habanera, también con hipotecas de

3 1 AGI UIt. 967, 968, 969, 971, 972, 974, 980.

3 2 AGI U It. 984.

otros ingenios, se repitió en el caso de José Rafael de Ugarte, de José Gabriel Coca dueño del ingenio Santa Isabel, o en la persona de Pedro Julián Morales propietario del ingenio Nuestra Señora del Rosario.

La situación que mostraban los balances generales de la Compañía en 1817, por ejemplo, eran preocupantes: la cantidad por deudores en Cuba ascendía a casi 12 millones de reales, mientras que el capital social se elevaba a algo más de 11 millones.

La situación no mejoraría en años sucesivos. Aún en 1843, los deudores de la Compañía en La Habana superaban los 12 millones de reales de vellón, cifra superior a los 10.893.000 reales de vellón a que se elevaba el capital social de la empresa. Las gestiones que habían realizado los diferentes administradores de la habanera a lo largo del XIX fueron infructuosas.

Además, las negociaciones con el azúcar desaparecieron tras los primeros años del ochocientos. Porque las circunstancias de la metrópoli primero, y del comercio internacional después, hicieron que pocos en Cuba se interesaran por prolongar la vida de la Compañía.

La Real Compañía de La Habana, en 1845 presentaba su balance general con unas anotaciones que eran casi reproducción de lo que se había confeccionado en 1817. Los préstamos que había realizado resultaron fallidos. Las gestiones por recuperar el capital en manos de dudosos fueron prácticamente nulas. Desaparecido el tráfico colonial en la empresa, y con deudores insolventes, la habanera debió cerrar sus puertas.

VI. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA HISTORIA ECONÓMICA DE LA HABANERA

A lo largo de las líneas anteriores, hemos podido apreciar quiénes y cómo jugaron un papel importante en el desarrollo de la Compañía de La Habana. También se han recogido las operaciones que realizó, así como sus resultados. Mas, al repasar el quehacer de esta empresa mercantil surgen algunas interrogantes sobre las que resulta ineludible cuando menos, reflexionar.

En su primera etapa, y en su condición de compañía privilegiada, la habanera actuó y consiguió grandes márgenes de beneficios. ¿Quiénes propiciaron su establecimiento y se beneficiaron de aquella institución? Repasando los protagonistas de la primera hora de la Compañía, unos y otros coinciden en gran medida. El monarca fue uno de los interesados en el funcionamiento de la Compañía puesto que las condiciones sobre las que se fundamentaba el asiento de tabacos era más favorable a la real hacienda que lo había sido con anteriores asentistas.

Además, recuérdese, el monarca, que adelantaba capital contante y sonante a la Compañía en Cuba para la adquisición de tabacos, conseguía un 15% de interés.

Pero, además del rey, fueron unos cuantos individuos los que se embarcaron en la aventura que capitaneara Martín de Aróstegui. Un grupo reducido de accionistas importantes en la isla, entraban también a ocupar los cargos de la Compañía. Y como la empresa mercantil no podía vender en tienda propia (o al menudo) eran algunos de estos accionistas los que se beneficiaron de la redistribución de los géneros metropolitanos en la isla. Entre ellos destacarían, con mayor o menor brillo económico: los Peñalver, Sotolongo, Basave, Justis, Vertizberea, Arámburu, Calvo, Cárdenas, Montalvo, y otros más que completarían la lista. Algunos como comerciantes, otros como hacendados, lo cierto es que en la segunda mitad del XVIII, este grupo había conseguido un "status" económico, cuando no, social y con reconocimiento nobiliario.³³ Los negocios de la Compañía resultaban para algunos de ellos de gran interés por cuanto les proporcionaba cobertura para su propia actividad.

En este sentido puede comprenderse la actividad de un Justis, por ejemplo, en la dirección de ropas de la Compañía, y el comercio particular que él mismo mantenía. O el interés de algunos de los miembros de La Compañía gaditana de negros por aquella actividad, como ocurre con Juan José de Goicoa y José María de Enrile, miembros fundadores de ésta, porque también en Cuba interesaba la introducción de esclavos africanos. Ambos, Goicoa y Enrile, contaban con sendos familiares en la isla caribeña,³⁴ lo que facilitaba a unos y otros las diversas negociaciones.

Aún, después de 1778, los antiguos accionistas de la habanera seguían interesados por los negocios que aquella podía desarrollar. Sus iniciativas no entraban en colisión con los intereses económicos particulares. Todo lo contrario, el comercio azucarero por un lado, la venta de productos metropolitanos por otro, así como el aumento de la mano de obra esclava en la isla, no hacían sino revitalizar tanto a la Compañía de La Habana como a sus propios interesados. Hay aún más: en los inter cambios llevados a cabo por cuenta de la habanera se incluían partidas de particulares que acompañaban a los de la Compañía. En fin, la Real Compañía de La Habana se mantenía económicamente sin perjudicar los

³³ Así el marqués de Justiz de Santa Ana, de Casa Calvo, del Real Socorro, de Cárdenas de Montehermoso, Conde de Casa Bayona, etc., o el marqués de San Felipe y Santiago, cuya participación es de los primeros tiempos de la habanera.

³⁴ Jerónimo Enrile, marqués de Casa Enrile, y director general del asiento de negros en La Habana. *Elenco de grandezas y títulos nobiliarios españoles*, Madrid 1989, p. 215.

intereses de quienes participaban, también como accionistas de la empresa.

Sin embargo, las cosas iban a cambiar durante el siglo XIX. Para la Compañía de La Habana, la caída del sistema colonial del continente americano iba a tener una influencia notable en sus negocios. Los intercambios desarrollados con rapidez, durante los últimos lustros del XVIII en torno a Veracruz, y extendidos a Caracas, Portobelo, etc., se resquebrajarían por necesidad. Así pues, el único marco de actuación de la Compañía quedaba reducido a Cuba.

Pero, los cambios fueron más allá. Si durante el siglo XVIII en la isla caribeña se había fraguado un grupo de familias hacendadas, cuyo poder se asentaba en la posesión de plantaciones, esclavos e ingenios, entrado el siglo XIX, las técnicas de producción quedaron obsoletas. El dominio de antaño sobre la producción azucarera y parte de su comercialización pasó a otras manos.

Es verdad que algunas de estas familias, ligadas también a la Compañía de La Habana -Cárdenas, Montalvo, Chacón, Arango, Justiz de Santa Ana [o Justiz], etc.³⁵ - aún dominaban bastantes cargos de la administración de la isla.³⁶ Sin embargo, entre los últimos años del XVIII y comienzos del XIX, empieza a haber, si no un relevo en los negocios de Cuba, sí otros grupos que empiezan a dominar algunos ámbitos de los negocios en la Gran Antilla. Se trata de familias que se enriquecen a finales del XVIII o durante las primeras décadas de la siguiente centuria.

Estos nuevos grupos que se encaraman en la cúspide de la pirámide social y económica de Cuba, desarrollan unos negocios no necesariamente ligados a la metrópoli, como el grupo anterior. Sus patrimonios están ligados al comercio en general, y al de esclavos en particular. Sus actividades económicas se proyectan sobre Europa y Estados Unidos, y algunos también sobre España. Como conocedores de la distribución azucarera, el grupo de hacendados de antaño, productores muchos de ellos, encuentran en estos "nuevos ricos", un rival difícil de dominar.

Esta nueva clase de hacendados, cuya fortuna se fraguará entre finales del XVIII, pero sobre todo a lo largo del siglo XIX, tendrá una visión muy distinta a aquellos que habían crecido y desarrollado sus fortunas en el XVIII. Incluso dentro de los hacendados de nuevo cuño, los habrá aquellos en que los vínculos con la metrópoli resulta accesorio para sus intereses, porque sus negocios se proyectan sobre plazas no metro

3 5 Algunos de ellos figuran en la relación de accionistas que lograron salvar sus bienes, ya en 1762, cuando tuvo lugar la ocupación de La Habana por los ingleses. FML Informe elaborado en 1770.

3 6 BAHAMONDE, A. y CAYUELA, J., *Hacer las Américas. Las élites coloniales españolas en el siglo XIX*, Alianza América, Madrid 1992. p. 32.

politanas. Los planteamientos independentistas también tienen cabida dentro de sus esquemas. No así aquellos cuya dinámica económica estaba ligada a la metrópoli.

En fin, en este contexto tan complicado por los intereses económicos de unos y de otros, se pueden comprender los apoyos primero, y el desinterés después, de quienes estuvieron ligados a la Real Compañía de La Habana. Su larga vida, aunque llena de altibajos, permitió a la empresa ser testigo de los cambios económicos ocurridos en la Gran Antilla.

Los primeros años de la habanera, años centrales del XVIII, se vieron acompañados y favorecidos por el apoyo del grupo económico que predominaba en la isla. Los Peñalver, Aróstegui, Calvo, Montalvo, Soto longo, Justis, etc., apoyaron la fundación y desarrollo de la Compañía. La actividad de ésta complementaba la actividad y enriquecimiento de aquéllos. Algunos de los citados o sus hijos fueron además miembros de la Sociedad Económica de los Amigos del País de La Habana,³⁷ institución ilustrada que pretendía extender los aires de "modernidad" a la economía de la isla. El ideario económico de la Sociedad de Amigos del País estaba en plena armonía con los intereses que ellos representaban.

Su pertenencia a la Económica del País de La Habana era compartida en ocasiones, con su condición de socios de la Bascongada de los Amigos del País, primera sociedad ilustrada que naciera en la metrópoli en 1765. Incluso, la aceptación que la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País tuvo en Cuba pudo ser el mejor aliado para que se desarrollara en la isla caribeña la Económica de La Habana. Es de destacar que fueron numerosos, a un lado y otro del Atlántico, los accionistas de la Compañía de La Habana, que se unieron también en la empresa ilustrada vasca.

Estas coincidencias, hacían que unos mismos individuos comparieran: capitales en la Compañía de La Habana, idearios ilustrados en la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País, y el deseo de un modelo económico adecuado para Cuba en la Sociedad de Amigos del País de La Habana. Esta triple pertenencia fue compatible durante los últimos años del XVIII.

Pero la formación de nuevos grupos económicos, con intereses diferentes, cuando no contrapuestos con los primeros, hicieron que se

³⁷ ÁLVAREZ CUARTERO, I., Tal y como destaca la autora en sus dos artículos 'Los estatutos de las Sociedades Económicas de Amigos del País de Santiago de Cuba y de La Habana' y 'Las sociedades patrióticas como elementos reformadores en el desarrollo económico-social cubano (1783-1832)' en Boletín de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País, XLIX, 1 y 2, 1993. En la creación de la Económica de La Habana destacaron entre otros: Ignacio Montalvo Ambulodi, Luis Peñalver y Cárdenas, Francisco José Basave, todos ellos relacionados con la Bascongada de los Amigos del País; así como Juan Manuel O'Farrill. GÁRATE, M. 1994, p. 345.

distanciaran más y más los planteamientos económicos en Cuba. Hacendados y productores de azúcar unos, y dominadores de los circuitos distribuidores en Europa y Estados Unidos otros, hicieron de la sociedad cubana un lugar en donde las diferencias se manifestaron también en torno a su relación con la metrópoli.

Y en el seno de las instituciones que habían representado antes la unión de idearios e intereses, ahora se abría una brecha. En la propia Sociedad Económica de los Amigos de La Habana surgieron sus diferencias, cuando algunos defendían un modelo propio para la isla, sin perjuicio de su dependencia de España, mientras que otros consideraban que ese modelo pasaba más bien por un proceso independentista...³⁸

En este contexto, pocos, o más bien nadie defendía el modelo que había representado la Real Compañía de La Habana. Si en el siglo XVIII aquella institución sirvió para realizar operaciones entre la metrópoli Cuba, además de que facilitó el progreso de intereses económicos de los grupos que se interesaron en ella, en pleno siglo XIX, la Compañía representaba algo caduco. No era instrumento válido, ni para hacendados de plantaciones, ni para los nuevos ricos que se afanaban por controlar los circuitos comerciales. La Real Compañía de La Habana presentaba, en 1845, un balance de situación muy parecido al de hacía 30 años. La Compañía apenas pudo desarrollar sus operaciones porque ni el modelo que representaba, ni sus accionistas en Cuba estaban interesados en su continuidad. La Compañía de La Habana hubo de desaparecer por necesidad.

³⁸ Estas diferencias se movían entre: "conservar" el modelo antiguo con algo más de autonomía de la metrópoli, un deseo de anexionismo a Estados Unidos, o incluso la independencia. Resulta interesante la correspondencia de José Antonio Saco con su amigo Domingo del Monte, miembro de la Económica de La Habana. En la obra de Saco destaca en este aspecto artículos como el titulado 'Ideas sobre la incorporación de Cuba en los Estados Unidos'.