

INFORMAR, ESPECULAR, COMERCIAR: EL PROYECTO DE COMERCIO DE PIELES DE NUTRIA ENTRE AMÉRICA Y CHINA DE ALEJANDRO MALASPINA¹

INFORMING, SPECULATING, TRADING: ALEJANDRO MALASPINA'S OTTER FUR TRADE PROJECT BETWEEN NORTH AMERICA AND CHINA

Pablo Ortega del Cerro
Universidad de Cádiz
ORCID: 0000-0002-4011-7225

Resumen

Durante las últimas décadas del siglo XVIII, las pieles de nutria procedentes de la costa noroccidental de América se convirtieron en un producto muy demandado en el puerto chino de Cantón y generaron una intensa competencia entre las potencias europeas. A los rusos se unieron más tarde los ingleses, los franceses y los norteamericanos. La monarquía española, consciente de las ventajas que podría tener este ramo, también participó en el intercambio con diversos experimentos mercantiles. En este trabajo se analiza el proyecto comercial que Alejandro Malaspina propuso para vender pieles de nutria en China, examinando el papel central que tuvo la información en la especulación de este producto y estudiando la constante circulación de noticias que condicionó el proyecto de Malaspina.

Palabras clave: comercio, pieles de nutria, China, California, especulación, siglo XVIII.

Abstract

During the last decades of the 18th century, the trade in otter fur from the north-western coast of America in the Chinese port of Canton generated intense competition among the European powers. The Russians were later joined by the English, the French and the North Americans. The Spanish Monarchy was aware of the advantages it could have and also participated in this exchange with various commercial experiments. This paper analyses the commercial project that Alejandro Malaspina proposed to sell otter fur in China by examining the central role that information played in the speculation of these product and by studying the constant circulation of news that conditioned Malaspina's project.

Keyword: trade, otter fur, China, California, speculation, 18th century.

¹ Este trabajo forma parte del proyecto “Connexa Mundi. Desarrollo y articulación de nodos de comunicación global: el litoral gaditano y sus proyecciones (c. 1680-1830)” PID2021-126850NB-I00, financiado por MCIN/ AEI /10.13039/501100011033/ y por FEDER Una manera de hacer Europa.

Introducción

Durante el periodo final de la dinastía Ming, el uso de pieles se convirtió en un símbolo de poder y ostentación por parte de los estratos más poderosos de la sociedad china. Tras la llegada de la nueva dinastía Qing, a partir de 1644, las pieles siguieron siendo muy solicitadas, pues su uso se amplió a otras capas sociales, de modo que la demanda fue en aumento durante la segunda mitad del siglo XVII y todo el XVIII.² Entre todas las pieles, una de las más apreciadas fue la de nutria, especialmente por su resistencia y textura. Sin embargo, este animal era inexistente en el territorio chino y la mayoría procedía de la costa norteamericana occidental, desde Alaska hasta California.

La primera potencia europea en darse cuenta de las posibilidades de este comercio fue Rusia, de modo que a partir de la década de 1740 se emprendieron diversas exploraciones para examinar el territorio de Bering. Emilian Bosov fue el primero en realizar una expedición mercantil, y desde entonces se forjó un intenso comercio entre Kodiak, Kamchatka y el puerto chino de Cantón —el único teóricamente autorizado para comerciar con extranjeros—. No obstante, el impulso expansionista ruso hizo que rápidamente se adentraran en el golfo de Alaska y en 1765 los oficiales navales Krenitsyny y Levashev redactaron sendos informes secretos sobre el territorio y las posibilidades mercantiles.³ Cuando todo ello llegó a oídos de la corona española, gracias al embajador en San Petersburgo, generó gran nerviosismo en la corte al considerar que ese territorio estaba bajo su soberanía. Como respuesta, la monarquía emprendió una política activa en el territorio de California: estableció un apostadero para la Real Armada en San Blas, fundó los presidios de Monterrey, San Francisco y San Diego, y promovió las expediciones de control, vigilancia y reconocimiento de Portolá (1769), Pérez (1774),

² Jonathan Schlesinger, *A World Trimmed with Fur. Wild Things, Pristine Places, and the Natural Fringes of Qing Rule* (Stanford: Stanford University Press, 2017), pp. 18-23.

³ John R. Bockstoce, *Furs and Frontiers in the Far North: The Contest Among Native and Foreign Nations for the Bering Strait Fur Trade* (Yale: Yale University Press, 2009); John R. Bockstoce, *The Opening of the Maritime Fur Trade at Bering Strait* (Philadelphia, American Philosophical Society, 2005); James R. Gibson, *Imperial Russia in Frontier America: The Changing Geography of Supply of Russian America, 1784-1867* (Oxford: Oxford University Press, 1976).

Heceta (1775) y Arteaga (1779). Pero a pesar de esta ambiciosa respuesta, no parece que durante la década de 1770 fuera primordial la comercialización de pieles de nutria.⁴

A este tablero se incorporaron dos actores más: los británicos y los norteamericanos. En 1778, durante el transcurso del tercer viaje de James Cook, la tripulación descubrió casi fortuitamente el enorme valor que los chinos daban a estas pieles, desatando desde entonces una auténtica fiebre por cazar nutrias y vender sus pieles en Cantón. Para ello fue determinante la publicación y circulación de los diarios del viaje de Cook, cuyos contenidos y noticias invadieron de rumores las ciudades europeas. Desde un primer momento los británicos quisieron sacar rédito de este negocio, pero generó una aguda disputa entre la East India Company y la South Seas Company. La solución fue la creación de una nueva sociedad mercantil que tendría como fin específico la comercialización de pieles de nutria -la denominada King George's Sound Company-. Por su parte, los norteamericanos se introdujeron en esta carrera debido a la publicación del informe hecho por John Ledyard en 1783, en el cual se exponían las amplias posibilidades de este ramo del comercio.⁵

Ante esta vorágine, la corona española se vio obligada a participar en el comercio de pieles de nutria, ya que de no hacerlo constituiría una grave amenaza a la teórica soberanía española en esos territorios. Si bien José Gálvez ya era concededor del intercambio peletero con China en 1768, hubo que esperar a 1784 para que se pusiera en marcha la primera expedición mercantil. A lo largo de una década se sucedieron multitud de memoriales, propuestas y proyectos: al de Vicente Basadre (1784) le siguió el del intendente de Filipinas Ciriaco González de Carvajal (1786), el del oficial de la Armada Esteban J. Martínez (1790), el de Alejandro Malaspina (1792), el de Alejandro Jordán (1792), el de Francisco Bodega y el del ingeniero Miguel Costarisó. Ninguno de ellos

⁴ Salvador Bernabeu Albert, *El Pacífico ilustrado: del lago español a las grandes expediciones* (Madrid: Mapfre, 1992), passim.

⁵ Richard S. Mackie, *Trading Beyond the Mountains: The British Fur Trade on the Pacific, 1793-1843* (Vancouver: University of British Columbia Press, 1997); Mary Malloy, *Boston men on the Northwest Coast: The American Maritime Fur Trade, 1788-1844* (Kingston y Fairbanks: Limestone, 1998); Dick A. Wilson, "King George's Men: British Ships and Sailors in the Pacific-Northwest-China Trade, 1785-1821", tesis doctoral, University of Idaho, 2004. Véase además el trabajo clásico Ernest S. Dodge, *Islands and Empires: Western Impact on the Pacific and East Asia* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1976).

Pablo Ortega del Cerro**Informar, especular, comerciar: el proyecto de comercio de pieles de nutria entre América y Filipinas de Alejandro Malaspina.****Dossier *El mar como espacio de movilidad, circulación y transferencias de ideas, información, personas y proyectos, 1700-1820.***

Número 51, diciembre 2023, pp. 104-130

DOI: <https://dx.doi.org/10.12795/Temas-Americanistas.2023.i51.06>

tuvo el éxito esperado, aunque el comercio español de pieles de nutria se llegó a ejecutar, entre otros intermediarios, a través del Galeón de Manila.

Este trabajo pretende analizar pormenorizadamente el proyecto de Alejandro Malaspina. Pero además de estudiar la propuesta mercantil —examinando las variables económicas y políticas que se articularon—, el objetivo principal es considerar los diferentes ciclos de información que se engranaron para elaborar dicho plan. Esto significa descomponer el proyecto de Malaspina en diversos niveles e identificar los procesos de acopio, utilización, gestión y consumo de información con el propósito de organizar un modelo de comercio de pieles de nutria entre España y Asia. En definitiva, se trata de comprender esta propuesta mercantil como el resultado final de toda una red de comunicación e información en el que intervenían actores, canales, medios y mensajes de naturaleza muy diversa. La premisa que subyace es que en un proyecto de mercado alcance global, como fue el de Malaspina, era condición necesaria e indispensable el funcionamiento de un complejo entramado de circulación y consumo de información de diverso tipo —noticias, publicaciones, memoriales, cartas, informes e, incluso, rumores— en el que datos verídicos, falsos e inexactos se conjugaban a la hora de crear conocimiento. En el caso de Malaspina, este hecho se acentúa aún más si lo consideramos como un verdadero proyectista de la corona que viajó alrededor del mundo analizando críticamente la realidad de un imperio y un mundo en profundo cambio.

En definitiva, la forja de esta realidad global fue pareja a toda una compleja malla de informaciones y actos comunicativos que permitía la existencia de una auténtica interdependencia.⁶ Osterhammel y Peterson subrayan este hecho para indicar que el estudio de las redes globales debe sustentarse en un examen cualitativo del alcance, importancia, intensidad, velocidad y frecuencia de las noticias,⁷ pues, tal y como ha manifestado Serge Gruzinski, “la comunicación de las cosas lejanas alimenta la circulación entre los mundos y estrecha los vínculos que los unen”.⁸ La información

⁶ J.R. McNeill y W.H. McNeill, *Las redes humanas. Una historia global del mundo* (Barcelona, Crítica, 2010), p. 1.

⁷ Jürgen Osterhammel y Niels P. Peterson, *Globalization. A Short History* (Princeton y Londres: Princeton University Press, 2003), pp. 21-22

⁸ Serge Gruzinski, *Las cuatro partes del mundo. Historia de una mundialización* (México: FCE, 2010), p. 228.

constituía el elemento matriz en torno al cual emergían las negociaciones políticas, los intercambios mercantiles, las especulaciones financieras y los lazos culturales que fueron indispensables en la primera globalización. O, dicho de otro modo, debemos reconocer la importancia que la información tuvo a la hora de determinar y moldear las formas de interdependencia global durante la Edad Moderna.⁹

A pesar de la relevancia e interés del comercio peletero, no son muchas las aportaciones historiográficas que lo hayan abordado monográficamente. A los primeros trabajos de Adele Ogden —en especial su obra *The California Sea Otter Trade, 1784-1848*—, le sucedieron los de María Lourdes Díaz-Trechuelo, Salvador Bernabéu, Francisco Fuster Ruiz, Martha Ortega Soto, y más recientemente las aportaciones de Maxine Berg y Matilde Souto Mantecón.¹⁰ La problemática, no obstante, hay que situarla en un marco más amplio, en un escenario de conexiones transpacíficas de marcado carácter global, tal y como nos han recordado Mariano Bonialian, Guadalupe Pinzón, Carmen Yuste y Ander Permanyer-Ugartemendia.¹¹ La historiografía anglosajona, aunque muy abundante, ha tendido a privilegiar el estudio del comercio británico, ruso y

⁹ Al respecto, resultan especialmente interesantes las reflexiones de Manuel Castell a la hora de diferenciar entre “sociedad de la información” y “sociedad informacional”. Véase Manuel Castell, *La era de la información: economía, sociedad y cultura. La sociedad red* (Madrid: Siglo XXI, 2001), p. 47.

¹⁰ Adele Ogden, *The California Sea Otter Trade, 1784-1848* (San Francisco, CA: University of California Press, 1975); Adele Ogden, “The California in Spain’s Pacific Otter Trade, 1775-1795”, *Pacific Historical Review*, 1 (1932), pp. 444-469; María Lourdes Díaz-Trechuelo, *La Real Compañía de Filipinas* (Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1965); Salvador Bernabeu Albert, “Sobre intercambios comerciales entre China y California en el último tercio del siglo XVIII: el oro suave”, *Extremo Oriente ibérico: investigaciones históricas, metodología y estado de la cuestión*, coords. Francisco de Paula Solano Pérez-Lila, Florentino Rodao y Luis E. Togoires (Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional y CSIC, 1989), pp. 471-484; Francisco Fuster Ruiz, *El final del descubrimiento de América, California, Canadá y Alaska (1765-1822): aportación documental del Archivo General de La Marina* (Murcia: Universidad de Murcia, 1997), pp. 273-277; Martha Ortega Soto, *Alta California: una frontera olvidada del noroeste de México, 1769-1846* (México: Plaza y Valdés Editores, 2001), pp. 116-120; Maxine Berg, “Sea Otters and Iron: A Global Microhistory of Value and Exchange at Nootka Sound, 1774–1792”, *Past and Present*, 242/14 (2019), pp. 50-82; Matilde Souto Mantecón, “Vicente Basadre y la fundación de la primera empresa peletera española de las Californias (1784-1789)”, *Macrohistoria*, 3 (2022), pp. 13-26.

¹¹ Mariano Bonialian, *La América española: entre el Pacífico y el Atlántico. Globalización mercantil y economía política* (México: Colegio de México, 2019); Guadalupe Pinzón, *Hombres de mar en las costas novohispanas. Trabajos, trabajadores y vida portuaria en el Departamento Marítimo de San Blas* (siglo XVIII) (México: UNAM, 2018); Carmen Yuste, *Emporios transpacíficos: comerciantes mexicanos en Manila, 1710-1814* (México: UNAM, 2007); Ander Permanyer-Ugartemendia, “The Spanish Link in the Caton Trade, 1787-1830: Silver, Opium and the Royal Philippines Company”, *China’s Development from a Global Perspective*, coords. María Dolores Elizalde y Wang Jianlang (Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2017), pp. 327-349.

norteamericano, obviando e infrarrepresentando la relevancia que tuvo la monarquía española en este tablero comercial y político. No obstante, se pueden mencionar las excepciones de Robert J. King y James Gibson, quienes precisamente estudian la figura de Malaspina en Nueva Gales y su relación con el mundo peletero.¹² Así mismo, no se pueden olvidar las obras que se han centrado en la labor, pensamiento y conocimiento de Alejandro Malaspina, siendo especialmente relevante el clásico libro de Juan Pimentel. En él se referencian brevemente las reflexiones que este oficial hizo sobre el comercio de pieles de nutria, entendiéndolo dentro de un ambicioso plan político para las costas noroccidentales de América.¹³

El primer proyecto mercantil de Alejandro Malaspina

Las primeras noticias que se tenían en España sobre el comercio de pieles de nutria las proporcionó José Gálvez en su etapa de visitador de Nueva España, pero el asunto adquirió mayor relevancia cuando el conde de Lacy, a la sazón embajador ante la corte rusa, informó sobre los movimientos e intercambios que se estaban produciendo en el Pacífico. Todo ello indica que en las décadas de 1770 y 1780 ya había un conocimiento bastante amplio sobre el comercio de pieles de nutria en la corte madrileña, y de hecho en 1784 se autorizó el proyecto mercantil de Vicente Basadre. En paralelo, el propio Malaspina pudo disponer de información de primera mano, pues formó parte de la tripulación de las fragatas *Astrea* (1777-1779) y *Asunción* (1783-1784), que hicieron derrota desde Cádiz hasta Filipinas a través del cabo de Buena Esperanza.¹⁴ Ambos viajes eran parte de un proyecto piloto de la monarquía para abrir una ruta directa con Manila

¹² James R. Gibson, *Otter Skins, Boston Ships, and China Goods: The Maritime Fur Trade of the Northwest Coast, 1785-1841* (Seattle: McGill-Queen's University Press, 1992), p. 229; Robert J. King, "Spanish America in Eighteenth Century British Naval Strategy and the Visit of the Malaspina Expedition to New South Wales in 1793", *II Simposio de Historia Marítima y Naval Iberoamericana* (Valparaíso: Universidad Marítima de Chile, Escuela de Historia, 1996), pp. 220-233.

¹³ Juan Pimentel, *La física de la monarquía: ciencia y política en el pensamiento colonial de Alejandro Malaspina (1754-1810)* (Aranjuez: Doce Calles, 1998); Juan Pimentel, "Ciencia y política en el pensamiento colonial de Alejandro Malaspina (1754-1794)", tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 1994, p. 355.

¹⁴ Archivo Museo Naval (en adelante AMN), 273, ms. 526, "Diario que el teniente de navío de la Real Armada D. Antonio Mesía va a hacer con la fragata de guerra (de su mando) la *Astrea* desde la bahía de Cádiz a la de Manila, en la isla de Luzón".

sin necesidad de pasar por Nueva España. Entre 1765 y 1785 la Armada realizó catorce expediciones surcando el Índico para obtener información hidrográfica y establecer los primeros contactos mercantiles directos con el archipiélago filipino. Con la creación de la Real Compañía de Filipinas, en 1785, dio comienzo un modelo comercial dual con el Lejano Oriente.¹⁵

A pesar de no contar con la documentación personal de Malaspina en esos viajes, es indudable que tuvo que adquirir cierto conocimiento de la realidad comercial de Asia. De hecho, en sus escritos posteriores es frecuente ver referencias a documentos y noticias tomadas durante esas dos expediciones. No obstante, que el comercio de pieles de nutria era un ramo en expansión fue un hecho que se conocía bastante bien dentro de la Armada de aquellos años. En un documento anónimo fechado el 20 de diciembre de 1788 y titulado “Reflexiones hechas por un oficial de la Armada sobre el viaje que hayan de hacer alrededor del mundo los españoles”, el autor expone varias recomendaciones a Malaspina, y entre ellas destaca una vehemente defensa a favor de la intervención en el comercio de pieles de nutria:

En cuanto a las posesiones rusas, sabemos ya su extensión, calidad y ramos de comercio, pero no obstante hace ya más de dos años que se ha hablado pensaban en un nuevo establecimiento, animados de la esperanza que les podía prometer un comercio lucrativo y la inmediatez de sus dominios, como también de las luces que les han suministrado los ingleses con sus repetidos viajes, quienes desde el año de 1781 están anunciando en sus escritos a toda la Europa que los rusos, enterados ya de la situación y extensión de la costa occidental de la América, no

¹⁵ José Cosano Moyano, “El comercio directo Cádiz-Manila en navíos de la Real Armada (1765-1784)”, *Boletín de la Real Academia de Córdoba*, 102 (1981), pp. 183-220; Carlos Martínez Shaw y Marina Alfonso Mola, “La Armada en El Cabo de Buena Esperanza. La primera expedición del navío *Buen Consejo*, 1765-1767”, *Anuario de Estudios Atlánticos*, 59 (2013), p. 434; Carlos Martínez Shaw y Marina Alfonso Mola, “The Philippine Islands: a vital crossroads during the first globalization period”, *Culture & History Digital Journal*, 3/1 (2014), p. 11. Véase Carlos Martínez Shaw, *El sistema comercial español del Pacífico (1765-1820)* (Madrid: Real Academia de la Historia, 2007); Susana Jurado Cerón, “La Armada en la ruta de Filipinas (1765-1784)”, en *Filipinas y el Pacífico: nuevas miradas, nuevas reflexiones*, Salvador Bernabéu, Carmen Mena y Emilio J. Luque eds. (Sevilla: Universidad de Sevilla, 2016), pp. 181-206.

*tardarían en pasar de las islas de las Zorras (...) al río de Cook, y a la entrada del Príncipe Guillermo.*¹⁶

Lo que resulta más llamativo de este escrito no es sólo el clima de euforia que se desprende —en gran medida por las abundantes noticias que los británicos habían hecho circular—, sino por la expresiva llamada que se hace a la monarquía española para que no perdiera la oportunidad de lucrarse con estas ventas:

*Si la España no es tentada por sí misma a formarse un manantial de riquezas para sus puertos del reino de México, con las pieles que le está ofreciendo la entrada del Rey Jorge, o no piensa en enviarlas a los chinos en las embarcaciones de Manila, podremos asegurar que habrá embarcaciones que saldrán de Cantón para ir a buscar a la América estos preciosos ramos de comercio que hasta el día de hoy sólo han recibido los chinos por el largo y pendioso [sic] rodeo de Kamtchatka y de Kiatchta.*¹⁷

En realidad, lo que afirmaba este oficial no estaba desencaminado. Precisamente cuando Malaspina recibió estas “reflexiones”, en la costa noroccidental norteamericana se estaba llegando a un clima de máxima tensión. Esteban Martínez, que había sido enviado en las fragatas *Princesa* y *Favorita* desde San Blas a explorar la isla de Nutka, comentaba que había encontrado cuatro embarcaciones en su puerto: “dos bostoneras (fragata y balandra pertenecientes a Washington con comisión de los estados generales para dar la vuelta al mundo), una portuguesa y una inglesa procedentes de Macao con pasaportes del gobierno de aquella plaza para entender en el comercio de peletería”.¹⁸ Poco tiempo después llegó otra embarcación procedente de Londres que iba con la

¹⁶ AMN, 139, Ms. 175, “Reflexiones hechas por un oficial de la Armada sobre el viaje que hayan de hacer alrededor del mundo los españoles, imitando los ingleses y franceses. Escritos en Cartagena de Levante, a solicitud de un íntimo amigo suyo y compañero del departamento de Cádiz”.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ AMN, 196, ms. 330, exp. 7, ff. 7-8, “Noticia de lo acaecido a la fragata *Princesa* y paquebot *Filipino* en su expedición al reconocimiento de los establecimientos rusos en 1788 por el Mar del Sur al mando del piloto de la Real Armada Esteban José Martínez”.

intención de crear un establecimiento para una nueva compañía —la King George’s Sound Company—. ¹⁹

Un año después, en 1789, Alejandro Malaspina y José Bustamante zarparon desde Cádiz, dando comienzo su largo viaje por el Atlántico y el Pacífico. Tras hacer escala en Canarias, Montevideo, Malvinas, pasar por el cabo de Hornos y adentrarse en las costas chilenas y peruanas, llegaron a Acapulco a principios de febrero de 1791. Una vez en tierras novohispanas, y teniendo en cuenta los vaivenes que estaba ocasionando el comercio de pieles de nutria, el virrey Revillagigedo trató de informarse sobre la situación y rebajó las expectativas en este ramo adoptando varias medidas. Por un lado, redujo los precios de compra de pieles por medio de la orden dada el 18 de mayo de 1791²⁰; y por otro lado, comunicó que la Real Hacienda se desentendía de este comercio por los gastos que estaba ocasionando. La situación volvió a cambiar cuando en Nueva España se recibió la noticia de que el emperador de Pekín había decretado el 28 de mayo de ese mismo año levantar la prohibición de comercializar pieles de nutria, lo que le motivó a pedir a Alejandro Malaspina un proyecto mercantil. El conde de Revillagigedo comunicó por carta de 22 de noviembre de 1791 su deseo de recibir una propuesta que iría dirigida al Consulado de México, institución que debería encargarse de tomar la iniciativa de estos intercambios. En la misiva, el virrey justificaba:

“Venga cuanto antes ese proyecto para el consulado sobre comercio de pieles de nutria, que yo lo esforzaré para que se logren sus ventajas y que las demás naciones no nos tengan por incapaces de conseguirla, estando en más proporción que no ella para sacar de este objeto y de otras muchas grandes utilidades. Pero no estamos, amigo mío, por nuestra desgracia, en la época de lograrlas, no por falta de cabezas (en las cuales hay la actividad, inteligencia y esmero necesario),

¹⁹ Emilio Soler Pascual, “Notka: una crisis en el Pacífico Norte”, en *España y el Pacífico*, ed. Antonio F. García-Abásolo (Madrid: Ministerio de Exteriores, 1997), pp. 245-252; Antonio Calvo Maturana, “Génesis del II Imperio Británico y ocaso del universalismo español: la doble vertiente del conflicto de Nootka (1790)”, *Hispania*, 68/228 (2008), pp. 151-192.

²⁰ Se establecieron los siguientes precios: entre 7 y 5 pesos las de primera clase, 6 pesos las de segunda y 3 pesos las de tercera clase.

*sino porque la estrella que domina hace que se equivoquen los medios de encontrarlas y sostenerlas como conviene.*²¹

La respuesta de Malaspina no se hizo esperar y entre noviembre y diciembre de ese año remitió al virrey un pequeño memorial con un proyecto de comercialización de pieles de nutria.²² Los “cálculos mercantiles”, como él mismo definía, descansaban sobre un axioma básico: este comercio debía consistir en adquirir las pieles en las costas noroccidentales americanas a cambio de “efectos de poco valor” y proceder a su venta en Cantón, cuyo precio medio se situaba en los 25 pesos fuertes por pieza. A partir de ahí, Malaspina fue desgranando este ramo en aspectos concretos, tal como la forma de intercambio con los naturales de California; las mercancías más demandadas por estos y sus costes; el número, calidad y distribución de las pieles; las experiencias mercantiles de otras potencias; los gastos derivados de la navegación; y las formas más adecuadas de participación en la empresa.

El intercambio con los indígenas era, a priori, muy ventajoso para los españoles. Estos demandaban mercancías cuyo coste era reducido, como cobre, hierro, conchas de Monterrey, ropas y armas, además de los variados abalorios que se denominaban “buhonerías”. No obstante, Malaspina precisaba que “era aventurado el apoyar cálculos mercantiles en este ramo, pues el capricho de los naturales varía no sólo cada año, sino cada momento relativamente a estas superfluidades”.²³ Además, habría que sumar otros riesgos no menores. El número de pieles era reducido y las de mejor calidad se encontraban en las costas septentrionales —al norte de los 50°—; los naturales se mostraban en muchas ocasiones “fieros y traidores”, imposibilitando la forja de alianzas estables con las diferentes tribus; y la climatología era especialmente dura, de modo que las negociaciones debían hacerse en los meses cálidos. Respecto a las mercancías,

²¹ AMN, 177, ms. 280, doc. 8, “El conde de Revillagigedo comunica a Alejandro Malaspina la conveniencia de que Torres salga para San Blas con las fragatas *Gertrudis* y *Princesa* a unirse con Quadra. Solicita un proyecto para el comercio de pieles de nutria”.

²² AMN, 198, ms. 335, doc. 17, “Una carta escrita por Malaspina al Consulado de México sobre comercio de pieles de nutria a cambio de efectos de nación”. Este mismo documento tiene varias copias, véase AMN, 196, ms. 335, doc. 12.

²³ *Ibidem*.

Malaspina creía que su costo no debía ser muy elevado porque las conchas de Monterrey podían ser proporcionadas por las misiones; el hierro de Acapulco, que procedía de Lima, era preferible al de Veracruz por su menor coste de transporte; los cobres eran “casi la escoria de las minas y, además, que las minas de Coquimbo los dan naturales y muy abundantes”; las ropas podrían ser de segunda mano y obtenidas en México; y el resto de los abalorios no serían de difícil adquisición.²⁴

Otro rasgo significativo de la propuesta de Malaspina era la no participación directa de la Real Hacienda en estos intercambios, limitando su papel al cobro de impuestos y de las tasas habituales, de modo que sería el Consulado de México el que proporcionaría el capital inicial, aunque teniendo en cuenta la utilidad estratégica de Filipinas.²⁵ Por tanto, el modelo planteado por el oficial consistía en una capitalización mayoritaria de México, pero utilizando los medios del Consulado de Manila, ya que “ha nivelado su navegación con las extranjeras del Asia y la facilidad de construir, la abundancia de comestibles y de marinería, la soltura en unas travesías llenas de peligros, y el poco valor de la mano de obra, promete una igualdad, si no es una superioridad de nuestra parte en este ramo”.²⁶

El núcleo de la propuesta consistía, por un lado, en una inversión inicial de 48.000 pesos en 12 acciones de 2.000 proporcionados esencialmente por el Consulado de México, y, por otro lado, en la utilización de una embarcación pequeña de 200 o 250 toneladas del comercio de Manila con pilotos de aquella plaza o de San Blas. La tripulación no sobrepasaría las 20 personas y la carga inicial se conformaría de objetos

²⁴ Esta disposición de arribar en Monterrey se trataba de una tendencia relativamente reciente en las navegaciones del Pacífico, véase Salvador Bernabéu Albert, “Entre la desconfianza y la indecisión: las relaciones entre el Galeón y las Californias”, en *Un océano de seda y plata: el universo económico del Galeón de Manila*, Salvador Bernabéu Albert y Carlos Martínez Shaw, eds. (Sevilla: CSIC, 2016), pp. 296-300.

²⁵ A pesar de las reformas liberalizadoras del comercio, el Consulado de México mostró varias iniciativas por mantener su protagonismo. Véase Carlos Marichal, *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810* (México: Fondo de Cultura Económica y Colegio de México, 1999); Guillermina del Valle Pavón, “El Consulado de Mercaderes de la ciudad de México, 1594-1827, historiografía y fuentes sobre su historia”, *América Latina en la Historia Económica*, 9/17-18 (2002), pp. 11-21.

²⁶ AMN, 198, ms. 335, doc. 17, *op. cit.*

para intercambiar con los indígenas de California.²⁷ Malaspina proponía además un modelo dual de travesía, saliendo en abril de Manila dirección sur por Mindanao — usando los derroteros de Thompson, Meares y Douglas— y llegando a Nutka en agosto. Tras el intercambio, el buque debía dirigirse a Monterrey para aprovisionarse y hacer la aguada necesaria, pero en este punto habría que decidir si retornar directamente a Manila con la carga de pieles o invernar en California, donde podría hacer un nuevo intercambio y volver a Filipinas con un cargamento doble. Según los cálculos de Malaspina, cada una de estas expediciones tendría un coste de 17.150 pesos fuertes según las siguientes partidas.²⁸

Tabla 1. Coste de la expedición anual según el proyecto (en pesos fuertes)

Concepto	Coste
Flete o premio y seguro de la embarcación ²⁹	6.000
Sueldos de todas clases	3.600
Manutención de todas clases	3.234
Importe del surtimiento de efectos	3.116
Premio y seguro al 12% ³⁰	1.200
Gasto total de la expedición en un año	17.150

Fuente: AMN, 198, ms. 335, doc. 17.

²⁷ La tripulación sería: un capitán piloto y un maestre, dos segundos pilotos, un contra maestre, un guardián, un carpintero y un calafate, un cirujano sangrador, cuatro marineros europeos de confianza, cuatro chincos expertos en obras de carpintero y calafate y doce filipinos. La carga se compondría de 50 quintales de hierro planchuela y cavilla, 200 hachas surtidas, 10 sierras surtidas, 200 conchas de Monterrey surtidas, 50 fusiles viejos, 15 baúles de ropas viejas de paño y bayeta de las roperías de México, 100 quintales de cobre surtidos en plantas de diferentes grupos y tamaños, sin bajar sin embargo del grueso de una línea y surtiendo las del más grueso hasta 3 líneas, 6 cajoncitos de buhonerías, dos piezas de paño azul y una de verde, e igual número de piezas de bayeta encarnada y verde.

²⁸ En la documentación original, la suma total tiene un error o es redondeado al dar como resultado final 17.200 pesos fuertes.

²⁹ Calculando sobre un buque de 200 toneladas con armamento, pertrechos, amarres y tonelería en buen estado por un año.

³⁰ Sobre los 10.000 pesos empleados en la circulación por un año, no debiéndose contar el flete que se supone del riesgo de otro.

Pablo Ortega del Cerro**Informar, especular, comerciar: el proyecto de comercio de pieles de nutria entre América y Filipinas de Alejandro Malaspina.****Dossier *El mar como espacio de movilidad, circulación y transferencias de ideas, información, personas y proyectos, 1700-1820.***

Número 51, diciembre 2023, pp. 104-130

DOI: <https://dx.doi.org/10.12795/Temas-Americanistas.2023.i51.06>

A pesar de la aparente exactitud de los gastos, los ingresos eran menos específicos -posiblemente por la falta de información fiable acerca del estado real del comercio de pieles de nutria en ese momento-. Malaspina calculaba que anualmente se podrían conseguir entre 1.200 y 1.500 pieles -aunque modera la cantidad a 1.000 por precaución- y valora el precio de cada una en 25 pesos fuertes, haciendo un total de 25.000 pesos brutos. Sin embargo, descontando los gastos, el beneficio neto quedaría limitado a 7.800 pesos fuertes. El propio Malaspina reconocía que no eran “ganancias cuantiosas”, pero proponía que los 25.000 pesos de beneficio bruto se dieran a la Real Compañía de Filipinas, a la East India Company o a las casas extranjeras en Cantón en letras, de modo que los accionistas podrían percibir entre un 16 y un 23% de beneficio adicional —esto es, 4.000 pesos fuertes—. ³¹ Además proponía la venta de efectos de Monterrey y las islas Marianas —una escala obligada de la embarcación fletada— para completar los ingresos. Sin embargo, la máxima que Malaspina tenía en mente no era el lucro, sino el “beneficio de nuestras colonias, o bien de la prosperidad nacional, y la superioridad de nuestros efectos de cambio sobre los que pueden presentar las demás naciones”. ³²

El proyecto comercial fue examinado por el virrey, quien no lo llegó a remitir al Consulado de México por entender que la propuesta era deficiente en algunos aspectos. El conde de Revillagigedo anotaba en su carta del 7 de diciembre de 1791 que la aparente ventaja española sobre este ramo era ilusoria porque el valor de los efectos para intercambiar pieles era la mitad para los británicos, ya que estos conseguían aumentar sus beneficios al traer de carga tejidos asiáticos y té. ³³ En la misiva, el virrey reflexionaba que la corte sería recelosa por la “ruina del comercio de España” que pudiera ocasionar y arrinconaba el proyecto insinuando que en su lugar el Consulado podría invertir en la pesca de bacalao o salmón en Nutka, pues se trataría de una actividad más segura en términos mercantiles.

³¹ Archivo General de la Nación (en adelante AGN), Gobierno virreinal, Indiferente, caja. 2436, exp. 49, “El señalamiento a don Vicente Basadre y Vega el sueldo de cuatro mil pesos anuales por el proyecto de pasar a California a la recolección de pieles de nutria y lobos marinos”.

³² AMN, 198, ms. 335, doc. 17, op. cit.

³³ AMN, 177, ms. 280, doc. 19, “Carta del conde de Revillagigedo a Alejandro Malaspina, en que hace algunas observaciones acerca del comercio de pieles de nutria”.

Acopio de información y reconsideraciones del comercio de pieles

Tras varios meses en Acapulco, y después de la comunicación entablada con el virrey, Malaspina salió de puerto el 20 de diciembre de 1791. Desde allí las corbetas cruzaron el Pacífico y recalaron en las islas Marianas y Guam, llegando a Manila en marzo de 1792. Ya instalados en Filipinas, se plantearon dos expediciones: la *Atrevida* marcharía por el mar de China hasta llegar a Cantón y Macao, mientras que la *Descubierta* se encargaría de varios reconocimientos por la isla de Luzón.³⁴ José Bustamante se encargó de la primera misión, y durante su estancia en Macao fue capaz de recoger gran cantidad de información proporcionada por el gobernador de la plaza, varios portugueses y los factores de la Real Compañía de Filipinas que residían allí. Aunque la estancia no fue prolongada, pues en mayo ya estaban de vuelta en Manila, los resultados obtenidos fueron muy satisfactorias, de modo que Malaspina pudo actualizar su conocimiento sobre el comercio asiático, y especialmente el de pieles de nutria.

Los factores de la Real Compañía residentes en Cantón ya llevaban tiempo prestando mucha atención a este asunto.³⁵ En noviembre de 1788 anotaban que las pieles de nutria habían perdido valor en aquel puerto chino —“cada año han ido perdiendo estimación”— y un año más tarde registraban que un buque portugués volvía de California con sólo 800 pieles porque había sido detenido por una fragata española durante varios días —se refería al episodio protagonizado por Esteban J. Martínez en Nutka durante 1789—. A pesar de todo, los factores dejaron constancia del ambiente de competencia que se respiraba en Cantón por el comercio de pieles de nutria:

varios de los negociantes ingleses establecidos en esta [plaza] han ido frecuentado con sus embarcaciones las costas de California para adquirir pieles de nutria, últimamente formaron el proyecto de construir una fortaleza y arbol

³⁴ Andrés Galera Gómez, *Las corbetas del rey: el viaje alrededor del mundo de Alejandro Malaspina (1789-1794)* (Madrid: Fundación BBVA, 2010), pp. 111-114.

³⁵ El más importante de todos los factores de la Real Compañía fue Manuel Agote. Véase José María Roldán Gual, “Fuentes documentales para la Geografía histórica del s. XVIII: los diarios de Manuel de Agote”, *Lluralde: investigación y espacio*, 11 (1988), pp. 267-289; Ander Permanyer, “Españoles en Cantón: los diarios de Manuel de Agote, primer factor de la Real Compañía de Filipinas en China (1787-1796)”, *Itsas memoria*, 7 (2012), pp. 523-546; Pedro Luengo, “Manuel de Agote. Diálogo cultural y cartografía en China a finales del siglo XVIII”, *Itsas memoria*, 8 (2016), pp. 759-770.

en ella el pabellón inglés, cuyo establecimiento tuvo efecto. Este establecimiento (cuya verdadera situación en latitud y longitud no he podido saber), explican los ingleses, no tenía otro objeto que el de proteger su comercio y, al mismo tiempo, estar a cubierto de los insultos de los indios, parece que los españoles no lo moraban sino como un padrastro de su preciado motivo por el cual habiendo despachado dos embarcaciones de guerra con suficiente tropa, artillería, etc., desalojaron de la fuerza a los nuevos colonos que eran número de 17 (...) a fin de impedir a todo extranjero el comercio de peletería que hacían en ella, esto es, en sustancia lo que se ha dicho. Mr. Cox habiendo estado algunos años establecido en esta, dejando diferentes máquinas, y cantidad crecida de relojes al cuidado de Mr. Vil (cónsul prusiano)....³⁶

José Bustamante, que era el comandante de la *Atrevida* y estuvo *in situ* en Cantón, realizó varios informes con las últimas noticias recibidas, especialmente las proporcionadas por el factor Manuel Agote. Según este, y a pesar de la gran demanda de pieles de nutria por la sociedad china, se había impuesto una “rigurosa prohibición” sobre la venta de este producto. Esta medida extrema respondía a la enérgica respuesta que el emperador chino dio ante el amenazante avance de los rusos en la frontera norte de China. Consecuentemente, la medida provocó un auténtico desbarajuste en este ramo del comercio, pues además de la bajada de precios había que sumar la acumulación de miles de pieles en los almacenes europeos de Cantón. El propio Agote reconocía que los españoles tenían en depósito 3.300 pieles remitidas desde Manila, a las que se sumaban otras 300 que habían sido cargadas en la *Atrevida* por varios miembros de la tripulación —según Malaspina contaban con todos los permisos y autorizaciones—.

El propio Bustamante reflexionaba acerca de la caída del precio de las pieles comparando el valor que habían alcanzado en el último viaje de James Cook —hasta un

³⁶ AMN, 309, ms. 617, “Diario de Cantón. Comprende varias noticias meteorológicas, políticas y mercantiles ocurridas en esta plaza durante el año de 1788-1791”.

máximo de 120 pesos para las de mejor calidad—. ³⁷ El incremento de la oferta hizo que los precios se redujeran a la mitad, y siempre y cuando se pudieran vender, pero, a pesar de las adversas circunstancias que se esbozaban en el puerto chino, Bustamante era positivo respecto a la posición española:

la naturaleza parece haber concedido a la España el comercio exclusivo de este ramo mercantil. Nuestros establecimientos de San Francisco y Monterrey, además de producir pieles con abundancia, facilitan su adquisición con producciones propias, por toda la costa de América hasta la rivera de Cook, con menos costos, más seguridad y mucha mayor prontitud. Su conducción a la China goza igualmente de sus propias ventajas porque cuando la nao de Filipinas recalca sobre las costas de Nueva España en noviembre o diciembre están ya de regreso en Acapulco las embarcaciones que se destinen a este tráfico. El flete y los gastos desde este puerto al de Manila debe ser sumamente moderado porque aquel buque regresa con poca carga y es capaz de una buena considerable. ³⁸

En términos comparativos, Bustamante enfatizaba las desventajas de otras potencias —debían cruzar el cabo de Hornos o el de Buena Esperanza y los efectos que llevaban para intercambiar con los naturales perdían valor—, pero recordaba un hecho económico de enorme interés, pues aunque las pieles bajaran de precio, siempre iban a ser demandadas: “las pieles entre los chinos pueden considerarse como un objeto de primera necesidad y de lujo, usándose entre todas las clases para abrigo y muchos para adorno, y por consiguiente aunque la abundancia haya disminuido su estimación jamás dejará de ser un género apetecible y de mucho consumo”. ³⁹

Gracias a la información proporcionada por Bustamante, los datos recogidos en Manila, su conocimiento previo sobre Asia, así como la constante circulación de noticias

³⁷ Posiblemente esta información fuera extraída de la publicación de los viajes que hizo Cook entre 1776 y 1780, James Cook y James King, *A Voyage to the Pacific Ocean for Making Discoveries in the Northern Hemisphere* (Londres: Huhgs, 1785).

³⁸ AMN, 305, ms. 608 (1), “Relación de las navegaciones que ejecutó separadamente la corbeta de Su Majestad la *Atrevida* en el viaje verificado, unida a la *Descubierta*”.

³⁹ *Ibidem*.

de varios oficiales y comerciantes europeos, Malaspina pudo hacer un examen económico de la situación real del comercio de pieles de nutria y cuál era la auténtica posición de la monarquía española. Con todo ello pudo elaborar un documento completo, titulado “Extracto de las negociaciones de pieles de nutria emprendidas desde el año de 1784 por cuenta de Su Majestad”, en el que analizaba minuciosamente la experiencia mercantil de Basadre y en el que ponía las bases de su nuevo proyecto comercial, aunque reconocía que la prohibición de los chinos de comprar pieles de nutria había trastocado todas las esperanzas.⁴⁰ Resulta significativo que Malaspina reconociera que en Manila “siempre hay compradores chinos para los puertos más septentrionales de la provincia de Chau-cheu (sic)”, pese a que este ramo presentaba dificultades especiales.

Según la narración de Malaspina, el comienzo de este ramo mercantil se puede situar en el arribo a San Blas de la fragata *Princesa*, que había sido enviada a Filipinas para entregar los duplicados de los acuerdos preliminares de paz de 1783. Como era habitual, los buques de guerra no sólo eran utilizados con objetivos bélicos, sino que constituían canales esenciales para la transmisión de información reservada, estados políticos o cualquier rumor de relevancia.⁴¹ En este caso, la *Princesa* notició que las pieles de nutria habían alcanzado un valor de entre 40 y 70 pesos fuertes cada una, dependiendo del color y calidad. A partir de ahí, Malaspina expone y disecciona minuciosamente el proyecto mercantil de Basadre, a quien definía como un comerciante “de muy poca entidad”, e incluso decía de él que “se alimentaba con la esperanza de verse embajador del rey católico en Pekín”, “se consideraba independiente de toda autoridad” y que cualquier “intercambio le parecía tanto más fácil cuanto más próximo se veía a las puertas de China”⁴².

La idea original de Basadre era intercambiar pieles de nutria por azogue —siempre demandado en Nueva España—, y para ello contó con el visto bueno del virrey y de la

⁴⁰ AMN, 198, ms.335, exp. 12, “Extracto de las negociaciones de pieles de nutria emprendidas desde el año de 1784 por cuenta de Su Majestad”. Existen varias copias de este mismo documento. Véase AMN, 301, ms. 585 y AMN, 128, Ms. 144, exp. 6.

⁴¹ Pablo Ortega del Cerro, “Expediciones a los mares de Asia: la Armada como agente de información en los circuitos globales asiáticos (1785-1820)”, *Hispania*, 82/270 (2022), pp. 39-75.

⁴² AMN, 198, ms.335, exp. 12, op. cit.

corte.⁴³ El planteamiento era sencillo y concedía grandes beneficios y privilegios a este sujeto, pues consistía en recoger las pieles en California, tasadas en 10 pesos cada una de las de primera clase, y transportarlas a cargo de la Real Hacienda.⁴⁴ Basadre estaría exento de las órdenes del gobernador, del intendente y de los directores de la Real Compañía de Filipinas, recibiría un sueldo anual de 4.000 pesos, además del beneficio de la venta de las pieles; y se le proporcionarían 20.000 pesos de regalo al emperador de China y 8.000 para los mandarines de Cantón.⁴⁵

La empresa de Basadre fue un auténtico fracaso, según la opinión de Malaspina. Las razones fueron variadas, pero el oficial destacó las siguientes: la mala gestión del padre Grammont, un clérigo francés instruido en chino que había fijado su residencia en Cantón y se había convertido en agente del comercio de pieles; las “tretas chinescas en los tratos”, que hicieron vender las pieles por letras de la Compañía británica de Indias Orientales en lugar de mercurio; y la escasez, mala calidad e incremento del precio del azogue. Con todo ello, Malaspina concluía que después de:

cinco años desde 1787 hasta 1792 los españoles han enviado al mercado de Cantón 13.889 pieles, de las cuales existen aún 3.953 en dos partidas, y las otras han producido 46.960 pesos efectivos y 32.177 picos de azogue, bien entendido sin embargo que en el azogue se ha encontrado una partida de picos falsificada con plomo y en la cantidad indicada del dinero efectivo no están deducidos todos los gastos intermedios de fletes, comisiones, sueldos, riesgos, averías e interés del dinero en una negociación por las pocas ocasiones que hay desde Manila a Acapulco o San Blas⁴⁶.

⁴³ Matilde Souto Mantecón, op. cit.; Martha Ortega Soto, op.cit.; John S. Leiby, “Vicente Basadre and his memorial of 1807 on the influence of imperial free trade in Spanish America”, *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas/ Anuario de Historia de América Latina*, 23 (1986), pp. 233-246.

⁴⁴ AGN, Gobierno virreinal, General, vol. 67, exp. 201, “Nombramiento de comisionado a Vicente Basadre para el establecimiento del comercio de pieles de nutria”.

⁴⁵ AGN, Gobierno virreinal, Reales Cédulas, vol. 135, exp. 5, f. 5, “Se aprueba se redujese a práctica el proyecto de Vicente Basadre para el comercio en China dando pieles de nutria a cambio de azogue, pero es excesivo el sueldo señalado”; AGN, Gobierno virreinal, Reales Cédulas, vol. 138, exp. 209, f. 2.

⁴⁶ AMN, 301, Ms. 585, “Reflexiones políticas sobre las costas occidentales de la América al Sur del Cabo Blanco de Martín de Aguilar, y sobre las ocho provincias internas de oriente y occidente”.

Tras el abandono de Basadre del negocio en 1788,⁴⁷ este ramo del comercio pasó a estar gestionado directamente por los factores de la Real Compañía de Filipinas, quienes estaban mucho más instruidos en el mercado chino. Manuel Agote y Julián Fuentes consiguieron concluir las ventas pendientes liquidando las 1.749 pieles que había llevado la nao *San José* en 1788 por valor de 33.000 pesos —un valor medio de 18,86 pesos por cada pieza— y la liquidación de las 1.050 pieles que aún había de la expedición de Basadre por 12.960 pesos fuertes —12,34 pesos por piel—. Las expediciones que la Armada había emprendido por California permitieron remitir a Manila en 1790 una abultada carga en la nao *San Andrés* con 7.198 pieles —de las cuales 6.681 eran de nutria—.⁴⁸ Este incremento de la carga se debió, entre otras cosas, a la reducción de las tarifas sobre la extracción de pieles de nutria en California.⁴⁹

En esta ocasión los factores de la Real Compañía encargaron las gestiones a Vicente Laureano Memije, un comerciante de Manila que consiguió vender la mercancía por 106.125 pesos o 2.177 picos de azogue según la contrata —lo cual suponía un ventajoso precio de 35 pesos fuertes por pico de azogue—. La situación, sin embargo, cambió radicalmente cuando en marzo de 1791 el emperador chino promulgó el edicto que prohibía la venta de pieles de nutria, bajo pena capital.⁵⁰ Los principales perjudicados por esa medida fueron los británicos, que habían remitido a Macao el paquebote *Argonauta* con un crecido número de pieles, pero también los españoles, que habían conducido a Manila la balandra *Princesa Real* —apresada a los británicos en Nutka— con 3.000 pieles.⁵¹ Los factores de la Real Compañía de Filipinas consiguieron entonces

⁴⁷ AGN, Gobierno virreinal, Reales Cédulas, vol. 145, exp. 254, “Orden de cesar la comisión de Vicente Basadre para proveerse en China de azogue por pieles de nutria y que se compre con dinero y que Basadre rinda sus cuentas”.

⁴⁸ AMN, 198, ms. 335, doc. 14, “Noticia individual de la comisión para la venta de pieles de nutria y otros artículos en China”; Archivo General de la Marina Álvaro de Bazán (en adelante AGMAB), Expediciones, leg. 12, exp. 160, “Joaquín Berenguer de Marquina, comandante de la fragata *San Andrés*, informa de que, habiendo salido de Manila con destino a Acapulco, se vio precisado de arribar a San Blas, y refiere los motivos de ello”.

⁴⁹ AMN, 177, ms. 279, doc. 69, “Circular de Pedro Fages, gobernador y comandante inspector de California, ordenando que se publique por bando en toda la Península la nueva tarifa del comercio de la nutria marcada por el virrey”.

⁵⁰ AMN, 305, Ms. 608 (4), “Diario de Cantón y Macao, de Manuel Agote, primer sobrecargo de la Compañía de Filipinas”.

⁵¹ AGMAB, Expediciones, leg. 12, exp. 19, “El virrey de Nueva España informa de la llegada a Cavite de la balandra *Princesa Real*, la cual fue despachada para entregar en Cantón a la compañía inglesa”; AGMAB,

Número 51, diciembre 2023, pp. 104-130
 DOI: <https://dx.doi.org/10.12795/Temas-Americanistas.2023.i51.06>

tener el favor de los chinos y trasladaron las pieles reservadamente a Macao a la espera de que se levantara la prohibición.

Tabla 2. Comercio español de pieles de nutria entre 1787-1792 según Malaspina

Año	Transporte	n.º pieles	Valor en venta
1787	Nao <i>San Andrés</i> (Basadre)	1.060	654 se valoraron en 30.000 pesos en letras East India Company a 4 meses y el resto en 12.960 pesos efectivos (gestionado por Real Compañía de Filipinas)
1788	Nao <i>San José</i>	1.749	33.000 pesos efectivos (por Real Compañía de Filipinas)
1790	Nao <i>San Andrés</i>	7.127	106.025 pesos o 2.177 picos azogue
1791	Balandra <i>Princesa Real</i>	3.356	Pendientes de vender por la prohibición
1792	Nao <i>San Andrés</i>	853	Pendientes de vender por la prohibición
1792	Corbeta <i>Atrevida</i>	300	Pendientes de vender por la prohibición

Fuente: elaboración propia a partir de AMN, 128, ms. 144, doc. 6 y 301, ms. 585.

Tabla 3. Valor de los efectivos vendidos de la carga de la nao San Andrés en 1790

Tipo de carga	Valor (p.f.)
De nutria primera clase	3.845
De nutria segunda clase	1.000
De nutria tercera clase	1.366
De zorros	242
De lobos ordinarios	196
De lobo con pelo largo jaspeado	44
De zorros de otra especie	25

Expediciones, leg. 14, exp. 9, “El virrey de Nueva España informa de la llegada a Macao de la balandra *Princesa Real*”; AMN, 314, Ms. 633, doc. 2, “Diario de navegación de la balandra *Princesa Real* del mando del teniente de fragata Manuel Quimper, desde el puerto de San Blas a las islas Sandwich y el puerto de Manila”; AGN, Gobierno virreinal, Reales Cédulas, vol 148, exp. 143, “Orden aprobando se mande a Filipinas el cargamento de pieles de nutria que pertenecen al inglés Hudfon”; AGN, Gobierno virreinal, Reales Cédulas, vol 152, exp. 176, “Enterado de haber recibido en el puerto de Cavite 3.356 pieles de nutria”.

De zorros parecidos a la piel de chivo	7
De topos pequeñitos	3
Retazos pequeños de las de nutria	470
Total	7.198

Fuente: AMN, 301, Ms. 585.

Red de información, nuevos cálculos mercantiles y segundo proyecto

En el transcurso de la expedición (1789-1794), Malaspina pudo ampliar su conocimiento teórico y práctico del comercio de pieles de nutria, pero para ello fue necesario construir una amplia red de información en la que se recolectaban, consumían y gestionaban datos e informes de naturaleza política, económica, hidrográfica o científica. El vértice de esta red estaría constituido por las propias experiencias personales de Malaspina. Como ya indicamos anteriormente, sus dos primeros viajes a Manila, entre 1777-1779 y 1783-1784, le permitieron introducirse en los rasgos idiosincráticos del comercio asiático y las dinámicas que existían en el puerto filipino —él mismo señalaba que muchos de sus cálculos procedían de su conocimiento previo por “haber frecuentado este puerto por tres veces”—.⁵² A ello había que sumar la exhaustiva descripción de José Bustamante sobre Macao y Cantón, así como las noticias proporcionadas por la Secretaría de Estado de Marina, el Depósito Hidrográfico de Marina —todavía en periodo de gestación—, la dirección general de la Armada y la capitanía general de Cádiz.⁵³ Por tanto, Madrid y Cádiz fueron los dos nodos de información determinantes que proporcionaron datos de las embajadas rusa, inglesa y francesa —en especial el memorial

⁵² AMN, 198, ms. 335, doc. 17, op. cit.

⁵³ Toda esta información fue esencial para la creación y publicación de un corpus documental sobre derroteros y observaciones astronómicas. Véase José Espinosa Tello, *Memoria sobre las observaciones astronómicas que han servido de fundamento á las Cartas de la costa NO. de América, publicadas por la Dirección de Trabajos Hidrográficos, á continuación del viage de las goletas Sutil y Mexicana al Estrecho de Juan de Fuca* (Madrid: 1805); *Memorias sobre las observaciones astronómicas hechas por los navegantes españoles en distintos lugares del globo las cuales han servido de fundamento para la formación de las cartas de marear publicadas por la Dirección de Trabajos Hidrográficos de Madrid* (Madrid: Imprenta Real, 1809).

enviado por el conde de Lacy— y de todos los viajes que previamente había hecho la Armada a la costa noroccidental americana y a las Filipinas.⁵⁴

Las autoridades coloniales fueron otra fuente de información de gran riqueza, y muy especialmente en un contexto tan cambiante como fue el inicio de la década de 1790. Las comunicaciones con el virrey de Nueva España fueron constantes y fluidas, y otro tanto se podría decir de la gobernación y capitanía general de Filipinas. En ambas instituciones tuvo Malaspina la autorización para consultar los archivos existentes, tanto el virreinal de México como el del palacio del gobernador de Manila. Sin embargo, no podemos limitar esta red de información únicamente a cargos políticos, sino que habría que extenderlo a los sectores mercantiles de México y Manila, los cuales contaban con información privilegiada. Malaspina aportaba noticias muy detalladas que provenían de los consulados y plazas mercantiles, como ocurrió en Filipinas a través de los factores de la Real Compañía de Filipinas. Todo esto se complementaba con la información proporcionada por la misma Armada en América y en Asia, especialmente en el departamento de San Blas de California, donde Malaspina pudo examinar todos los informes y diarios de navegación de Haro, Quimper, Espinosa y Ceballos. Además, no podemos olvidar que en el seno de esta red de información circulaban datos que no quedaban registrados por escrito o simplemente eran fruto de la comunicación oral, tal y como señalaba Malaspina cuando decía “nos lo ha dicho verbalmente don Salvador Hidalgo”.

El otro gran pilar de esta red se nutría de las noticias y publicaciones extranjeras, especialmente francesas y británicas. Uno de sus principales referentes fue Jean-François Galaup, conde de La Pérouse, marino francés que hizo varios viajes alrededor del mundo. Si bien este oficial de la Marina francesa desapareció en 1788, hubo que esperar a 1797 para que se publicaran sus apuntes y diarios. No obstante, la circulación de información no sólo estaba circunscrita a obras impresas, sino que podía compartirse en correspondencia privada o ser transmitida por ayudantes. En el caso de Malaspina, los

⁵⁴ Juan Pimentel, *La física de la monarquía...*, op.cit.; Pablo Ortega del Cerro, “Expediciones globales e información: Creación, gestión y consumo de información en los preparativos del proyecto Malaspina (1788-1789)”, *Hacer historia moderna: Líneas actuales y futuras de investigación*, Juan José Iglesias Rodríguez e Isabel M. Melero Muñoz eds. (Sevilla: Universidad de Sevilla, 2020), pp. 1.218-1.230.

descubrimientos de La Pérouse eran referenciados en la prensa española —especialmente en la *Gaceta de Madrid* y el *Mercurio de España*— o incluso extranjera —*London Magazine*—, y además fueron adelantados en 1790 por el barón de Lesseps.⁵⁵ Además, la comunicación entre franceses y españoles era fluida, tal y como demuestra la documentación que albergaba el Depósito Hidrográfico.⁵⁶

Sin embargo, fueron las fuentes británicas las que destacaron en número y en calidad. Malaspina tomó como referencia básica los descubrimientos, anotaciones y escritos hechos por un nutrido número de oficiales británicos que viajaron por Asia, el Pacífico y el noroeste de América. Aunque Malaspina no dejaba constancia del título de los libros ni las ediciones, es posible rastrear el conjunto de las obras de esta red de información. Eran recurrentes las menciones a Johann G. Gmelin, Gerard F. Miller y Peter Simon Pallas,⁵⁷ pese a que de este último reconocía que no tenía su obra, pero sobre todo utilizó las referencias de seis navegantes cuyos viajes habían sido publicados entre 1780 y 1791. Las más repetidas son las de Mr. Coxe, o William Coxe, John Meares, James Cook y su compañero el capitán James King, así como Georg Dixon y N. Portlock.⁵⁸ Además, existen indicios para pensar que Malaspina era consumidor, o al menos estaba familiarizado, con la prensa británica, pues en varias ocasiones hizo mención a noticias publicadas en *The Spectator*.

Tras la conclusión de la expedición, su conocimiento de la realidad americana y asiática era mucho más riguroso, de modo que calibró de nuevo sus expectativas sobre el comercio de pieles de nutria y llegó a plantear un nuevo proyecto en sus notas tituladas “Examen político de las costas del noroeste de América”. En dicho documento, Malaspina

⁵⁵ Jean Baptiste Barthélemy, *Journal historique du voyage de M. de Lesseps, depuis l'instant où il a quitté les frégates françaises au port Saint-Pierre et Saint-Paul du Kamtschatka, jusqu'à son arrivée en France* (Paris: Imprimerie Royale, 1790).

⁵⁶ AMN, 196, ms. 330, doc. 13, “Réflexions sur le commerce des pelleteries sur la Côte Nord Ouest de l’Amérique Septentrionale et detail d’une expedition faite par les Anglois”.

⁵⁷ Johann-Georg Gmelin, *Voyage en Sibirie* (París: Chez Desaint, 1767); Gerard F. Miller, *Bering’s Voyages: The Reports from Russia* (1758); Peter Simon Pallas, *Voyages du professeur Pallas, dans plusieurs provinces de l’Empire de Russie* (París: Maradan, 1794 [hay una versión anterior de 1778]).

⁵⁸ William Coxe, *Account of the Russian Discoveries Between Asia and America* (Londres: J. Nichols, 1780); John Meares, *Voyages Made in the Years 1788 and 1789, from China to the North West Coast of America* (Londres: Logographic Press, 1790); Georg Dixon, *Voyage around the world* (Londres: Gop Goulding, 1789); Nathaniel Portlock, *An abridgement of Portlock and Dixon’s voyage round the world, performed in 1785, 1786, 1787, and 1788* (Londres: John Stockdale Picadilly, 1789).

hacía un examen mucho más ajustado y realista, al tiempo que ofrecía una reconstrucción histórica de este ramo del comercio y se preguntaba: “¿Cuál es, pues, este comercio que ha merecido en el día toda la atención de la Europa, y que ha sido poco menos que el origen de una nueva guerra, y desde luego de una nueva rivalidad entre las principales naciones comerciales? ¿Cuáles son las ventajas que nos convida a abrazarlo y cuáles los medios de no malograrlas?”⁵⁹ De hecho, tras realizar su viaje a Asia, Malaspina era conocedor de la adversa situación que en aquel momento se percibía sobre el comercio de pieles de nutria:

mientras la introducción de pieles de nutria se halla prohibida en el puerto de Cantón con las penas más rigurosas [nota: véase el diario de la navegación a Macao de la corbeta Atrevida; era tan rigurosa en abril de 1792 esta prohibición que se extendía hasta la pena capital el castigo para el chino que la vendiese directa o indirectamente. Los señores Beal y Coxe se vieron precisados a enviar las suyas a las islas de Japón, donde sin embargo han encontrado imposible venderlas], en Manila se hallan siempre compradores chinos para los puertos más septentrionales de la provincia de Chancheu [nota: hasta ahora, las ventas verificadas en Manila, han sido a la verdad difíciles y poco útiles, pero todo contribuye a hacer creer que en lo venidero se pondrán en un nivel equitativo], y mientras las demás naciones consideran esta adquisición como aislada y reducida a unas costas de difícil acceso, las californias no sólo la duplican para el comercio español, sino que la enlazan con una escala agradable y con otras mil combinaciones mercantiles, que son al mismo tiempo útiles para el emprendedor y a la monarquía.⁶⁰

El aspecto más sobresaliente de estas nuevas reflexiones es el carácter crítico que Malaspina imprimió. Introdujo muchas matizaciones y correcciones a las afirmaciones de

⁵⁹ AMN, 196, ms. 330, doc. 29, f. 90, op.cit.

⁶⁰ AMN, 301, ms. 585, “Reflexiones políticas sobre las costas occidentales de la América al sur de cabo Blanco”. Véase también AMN, 311, Ms. 621, “Descripción, reflexiones políticas y observaciones de la California, las costas occidentales de la América del Sur y las islas Filipinas y Marianas”, 1792.

los británicos Cook, King y Coxe, y acabó concluyendo que “la adquisición de las pieles de nutria no es tan fácil ni tan sencilla como hasta aquí se ha imaginado en Europa: ni su número es tanto que puedan indeterminadamente suponerle crecido los aventureros que al principio la emprendan”⁶¹, sobre todo porque Malaspina estimaba que entre la bahía del príncipe Guillermo y la de Bucarelli —territorios que frecuentaban los rusos y británicos— no podrían obtenerse más de 600 pieles al año. Lo más sugerente es que en la disertación Malaspina establecía dos áreas imaginarias o regiones en donde conseguir mayor cantidad de pieles: primero, en torno a Nutka —entre Nuchatlitz y Natzapi— se extendía la zona más rica, donde se podrían llegar a obtener hasta 4.000 pieles; y más al sur, entre las islas de Wicananish y al sur del estrecho de Fuca, en donde según las noticias proporcionadas por la goleta *Saturnina* las condiciones empeoraban y apenas se alcanzarían 800 pieles anuales.

Malaspina se mostró mucho más moderado en sus cálculos y enfatizó que la peor calidad de las pieles del sur, la continua presencia —y competencia— de los británicos y norteamericanos o los problemas inherentes en toda navegación limitaban las expectativas de este comercio. Pero con todo ello, estimaba que se podrían obtener entre 1.500 y 2.000 pieles anualmente, cuyo valor en Cantón ascendería a los 40.000 o 50.000 pesos fuertes —según sus estimaciones, las de mejor calidad podrían alcanzar un valor de 26,2 pesos y las peores entre 20 y 25 pesos—. ⁶² De este modo, el oficial se mostraba realista y cauto porque la competencia en este sector era creciente y los beneficios que obtuvieron Cook y Portlock en la década de 1780 eran inalcanzables.

El esquema de compañía que ideaba Malaspina era similar a su primer proyecto, aunque mucho más abstracto. Este ramo debería estar gestionado por una compañía pequeña “de acciones combinadas de México y Manila”; sus plataformas de operaciones serían Monterrey —donde podrían adquirir los productos de intercambio y organizar las expediciones— y Manila —donde venderían las pieles directamente—; y las expediciones deberían ser “sueltas, independientes una de otra”. Este nuevo modelo se construía sobre dos premisas que eran meridianas en el pensamiento de Malaspina: la

⁶¹ AMN, 196, ms. 330, doc. 29, f. 91.

⁶² *Ibidem*, f. 92.

Real Hacienda no debía participar directamente, pues “son harto frecuentes los proyectos engañosos de economía que últimamente promoviendo sólo nuevos empleos vitalicios y la subversión del derecho público acaban por extraer del Erario”⁶³; y por otro lado, no debía establecerse ningún asentamiento al norte de California que supusiera un gasto innecesario.

Las especulaciones mercantiles de Malaspina llegaban incluso a plantear una variable realmente novedosa al no circunscribir únicamente el comercio de pieles de nutria a la costa de California. “Si no nos engañan mucho las apariencias”, escribía este oficial, podrían establecerse intercambios mercantiles con Siberia —especialmente con la península de Kamchatka— con buenos beneficios para los españoles. Allí se venderían “embarcaciones, arroz, trigo, azúcar, jarcias”, y si bien en esta región hay poco más que pieles, “pudieran compensarse sin embargo por letras sobre San Petersburgo, en donde la corona no tiene en el día objeto alguno de compensa”⁶⁴. No obstante, Malaspina condicionaba esta variable a la firma de un tratado comercial con los rusos y, sobre todo, al examen de esta región para llegar a reconocer su verdadero interés económico.

Conclusiones

Los proyectos de comercialización de pieles de nutria que presentó Malaspina deben contextualizarse en dos planos diferentes: de un lado, eran una pieza más del pensamiento político y económico que este oficial presentó a la monarquía, y al mismo tiempo eran un ejemplo de las diversas propuestas que la corona recibió sobre este ramo del comercio. La problemática, sin duda, tiene un marcado carácter global, tanto por las áreas geográficas que aborda —América del norte, Asia, el Pacífico y todas sus proyecciones sobre Europa— como por las interdependencias que evidencia —tanto económicas como geoestratégicas y políticas—. Sin embargo, en este trabajo se analizan los proyectos mercantiles haciendo hincapié en el papel clave que jugó la información en los procesos de interconexión. Se pretende observar la propuesta de Malaspina como el necesario resultado que emergió de la intersección de varios procesos de circulación,

⁶³ *Ibidem*, f. 94.

⁶⁴ *Ibidem*, f. 97.

Pablo Ortega del Cerro**Informar, especular, comerciar: el proyecto de comercio de pieles de nutria entre América y Filipinas de Alejandro Malaspina.****Dossier *El mar como espacio de movilidad, circulación y transferencias de ideas, información, personas y proyectos, 1700-1820.***

Número 51, diciembre 2023, pp. 104-130

DOI: <https://dx.doi.org/10.12795/Temas-Americanistas.2023.i51.06>

intercambio, consumo y gestión de información, noticias y datos, pues en definitiva debemos entender este ejemplo de especulación comercial como algo que dependía inevitablemente de la cantidad y calidad de información de la que se disponía.

Resulta interesante proponer como hilo conductor los ciclos de información que permitieron elaborar el proyecto. Con este término podemos hacer un análisis estático y dinámico al mismo tiempo, es decir, examinando por un lado los principales agentes, los medios, los canales y los flujos de información, y por otro lado observando la vida útil de esa información, ya sea a través de la velocidad a la que se transportaba, así como su fiabilidad y caducidad. Lo cierto es que Malaspina era buen conocedor del negocio de las pieles de nutria por sus viajes previos a Filipinas, por las constantes noticias que circulaban en Europa —sobre todo después de los viajes de Cook— y por el conocimiento que ya se tenía de este asunto dentro de la Armada. En este punto se pueden discernir los tres grandes canales que Malaspina utilizará con posterioridad, es decir, sus experiencias y conocimiento personales —especialmente los adquiridos en la expedición de 1789-1794—, la información que obtiene por los canales institucionales —virrey, gobernadores, oficiales navales, factores de la Real Compañía— y las noticias orales y escritas que proporcionan las publicaciones de los viajes a Asia y América.

En el transcurso de la expedición, y especialmente en los años 1791 y 1792, se intensifica la circulación de información que da lugar a los proyectos mercantiles de Malaspina. Ya fuera en Acapulco, San Blas, Manila o Macao, se reciben amplias y heterogéneas noticias que le permiten plantear un comercio lucrativo en torno a las pieles de nutria. En Nueva España, el virrey, el Consulado de México y todos los militares encargados de las expediciones de California y Nutka proporcionaron datos suficientes como para elaborar sus primeros cálculos mercantiles —entre noviembre y diciembre de 1791—. Sin embargo, la estancia de Malaspina en Asia le permitió acceder a noticias actualizadas y fiables, especialmente a través de los factores de la Real Compañía. Estos agentes privilegiados ofrecieron datos de mayor precisión, lo cual provocó inevitablemente un replanteamiento de los cálculos iniciales, mucho más ajustados y realistas, aunque en realidad acabó por ser una propuesta mercantil más abstracta y difusa.