

## EL COMERCIO DEL VINO ESPAÑOL CON INGLATERRA A MEDIADOS DEL SIGLO XVIII. UN PROYECTO POLÍTICO\*

Diego Téllez Alarcia  
*Universidad de La Rioja*

### Introducción: el sector comercial en la España del Setecientos

En un siglo de recuperación demográfica, económica y política, el papel jugado por el sector comercial en España fue importante. Con una aportación a la renta nacional castellana de un 29%, mayor que la de la industria<sup>1</sup>, el peso del sector terciario seguía, sin embargo, muy por debajo de la importancia del sector agropecuario.

Limitado su crecimiento por notables trabas estructurales, el mercado interior apenas se encontraba articulado. Aunque los Borbones habían implantado el sistema monetario castellano a nivel nacional y habían abolido las fronteras o "estancos" interiores, todavía subsistían algunas aduanas entre las provincias vascongadas y el resto de la monarquía. Por otro lado, más relevante, el sistema de comunicaciones era insuficiente. Aunque los Borbones (fundamentalmente Fernando VI y Carlos III) iniciaron una serie de reformas para agilizar y abaratar los costes del traslado de mercancías, con medidas como la construcción de carreteras, de canales navegables, o de puertos apropiados para la navegación de altura, las limitaciones continuaron siendo considerables<sup>2</sup>. No es de extrañar que a muchas ciudades costeras españolas les resultase más econó-

---

\* Este artículo está incluido dentro del proyecto de investigación "Burguesías periféricas y déspotas ilustrados. Poder y privilegios en el crecimiento diferencial de la periferia española en el siglo XVIII (desde una metodología prosopográfica)" (Referencia HUM2006-11559).

1. Grupo '75, *La economía del Antiguo Régimen. La "renta nacional" de la Corona de Castilla*, Madrid, 1977, p. 169.

2. Un resumen en PIEPER, R., *La Real Hacienda bajo Fernando VI y Carlos III (1753-1788)*, Madrid, 1992.

mico importar ciertos productos del extranjero (particularmente de Inglaterra) que de la propia Península Ibérica. El fenómeno llegó al paroxismo cuando parte de los productos españoles llevados a las islas británicas, se destinaban a su vez a la reexportación a España (con la inclusión de los correspondientes costes de transporte, etc.) sin la menor elaboración de los mismos. Tejidos, hierro e, incluso, vino. No es de extrañar que los propios estadistas ingleses se sorprendan de semejante hecho: "is not this a mistake for how comes it that we should export so much spanish iron yearly from England to Spain"; "It seems strange we should be exporting spanish wine to Spain"<sup>3</sup>.

A las infraestructuras deficientes, se unían las limitaciones jurídicas. La producción artesana y la compra y venta ligadas a ella se encontraban ligadas a los gremios, instituciones poco competitivas, extremadamente reglamentadas y, por tanto, poco dinámicas. La corona invirtió estimables sumas de dinero en el intento de crear tanto manufacturas reales, bajo su amparo, como compañías de comercio. En general los resultados de estas políticas fueron pobres y apenas si tuvieron alguna influencia en la articulación del mercado nacional.

Por lo que se refiere al comercio exterior, España disponía de dos claros y bien diferentes interlocutores: las colonias y los vecinos europeos. El comercio con las colonias estaba más o menos compensado y venía a representar un 44% en las exportaciones y un 29% en las importaciones de la monarquía. Las relaciones con Europa se centraban principalmente en tres países: Inglaterra, Francia y el Imperio. A estas regiones iban el 60% de las exportaciones que no se dedicaban al comercio indiano y de ellas procedían el 70% de las importaciones que no procedían de las colonias<sup>4</sup>.

En lo concerniente a los productos, España exportaba en más de un 40% productos alimenticios, productos elaborados o semielaborados en un tercio y materias primas en una cuarta parte. Por lo que se refiere a las importaciones, tanto los productos alimenticios como los productos industriales representaban un 45% cada concepto, ascendiendo la adquisición de materias primas a sólo un 10%<sup>5</sup>. La balanza comercial era ampliamente deficitaria con estos países europeos, siendo necesario compensarla con las remesas de metales preciosos procedentes de las provincias de Ultramar<sup>6</sup>.

3. The National Archives, Londres (en adelante T. N. A.), *State Papers, Foreign*, 94/177.

4. PRADOS DE LA ESCOSURA, L., "Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)", en *La economía española al final del Antiguo Régimen*, Tomo III, *Comercio y Colonias*, ed. Por J. Fontana, Madrid, 1982, pp. 171-249 (p. 178 y pp. 189-199).

5. *Ibidem*, pp. 178-180 y p. 184.

6. Véanse las gráficas de las balanzas comerciales de España con Inglaterra y Francia respectivamente, en PRADELLS NADAL, J., *Diplomacia y comercio: la expansión consular española en el siglo XVIII*, Alicante, 1992.

## 1. Relaciones comerciales hispano-británicas: generalidades

Conocemos con cierta exactitud la situación de la balanza de pagos española con respecto a Inglaterra gracias a un documento conservado en los Archivos Nacionales de Londres<sup>7</sup>. El documento recopila pormenorizadamente la evolución tanto del monto de las exportaciones como de las importaciones, individualizándola por productos, anotando puntillosamente cada uno de los que se han intercambiado.



Es obvio que la balanza era deficitaria para España. Para colmo, en estos cálculos no se incluía el comercio con Irlanda, "the great trade of Bacalao from Newfoundland to Spain (...) a farther addition of 1 or 200.000 pounds a year", "the trade from North America (...) particularly the rice from Carolina and Georgia", el transporte de "corn from Italy to Spain". En conclusión: "Upon the whole in ballance in favour of the King's subjects cannot be less than a million sterling annually and perhaps one or two thousand hundred pound more, without include any transactions between the subjects of the two crowns in America"<sup>8</sup>.

Tan sólo se aprecia una anomalía. El año 1762 las ventas inglesas descienden hasta ponerse a la altura de las españolas, que también descienden. Es la lógica consecuencia de la guerra de 1762<sup>9</sup>. Sin embargo, el conflicto no marca

7. PRADO DE LA ESCOSURA, L., "El comercio hispano-británico en los siglos XVIII y XIX: I. Reconstrucción", en *Revista de Historia Económica*, Año 2, 2, 1984, pp. 113-162.

8. Datos extraídos de T. N. A., *State Papers, Foreign*, 94/177.

9. Las guerras dificultaban el tráfico directo, pero había soluciones ingeniosas para mantener el comercio indirectamente: GARCÍA FERNÁNDEZ M. N., *Comerciendo con el enemigo: el tráfico mercantil anglo-español en el siglo XVIII (1700-1765)*, Madrid, 2006.

una inversión de la tendencia del déficit (a aumentar) como se deduce de las cifras obtenidas de las medias móviles.

Media exportaciones inglesas (1751-57)	Media exportaciones inglesas (1758-65)	Media exportaciones españolas (1751-57)	Media exportaciones españolas (1758-65)
1.117.097	1.107.533	403.943	439.636

Apenas hay un leve acercamiento. Pero si, en el segundo plazo, no se tiene en cuenta el anómalo año de conflicto, dicho acercamiento se desvanece. La media inglesa sería entonces de 1.245.812 libras esterlinas, por 483.686 la española.

España exportaba productos primarios: alimentos y materias primas fundamentalmente, además de algunos productos reexportados, de origen colonial, como el palo de Campeche, la cochinilla, el índigo o el cacao<sup>10</sup>. En cuanto a las exportaciones inglesas, éstas consistían en provisiones, productos elaborados y semielaborados<sup>11</sup> y productos procedentes de otros mercados<sup>12</sup>.

## 2. El vino en las relaciones comerciales hispano-británicas

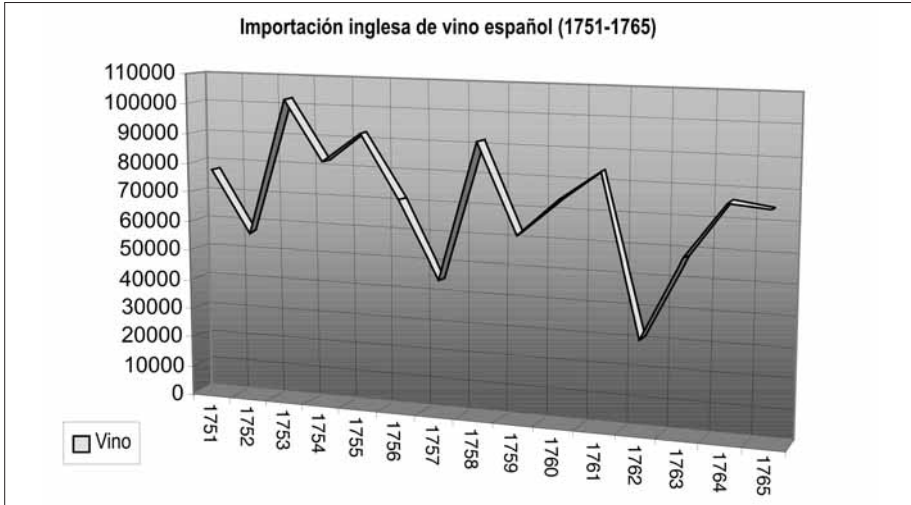
Dentro de los productos españoles comprados por los británicos destaca con especial protagonismo el vino. El valor de las exportaciones se mantuvo alto durante el período analizado, si bien sufrió los lógicos avances y retrocesos en un

10. Más concretamente: "anchovies, annotto, archelia, argol, pearl ashes, barrilla or saphora, cocheneal, cocoa nuts, copper unwrought, cork, cortex Perú, Follop, madder roots, siscet almonds, anniseeds, currants, tigs, Denia and Alicants raisins, Lipra or Belvedere raisins, Málaga raisins, raisins solis, indico, spanish or sweedish iron, kelp, lemons and oranges, madder crop, chesnuts, small nuts, wallnuts, olives, ordinary oil, sallet oil, saffron, salt, shumack, spanish raw silk, spanish wrought silk, dog fish skins, tanned goat skins, kid skins in hair, hard soap, brandy, bees wax, spanish wine, logwood, coney wool, spanish wool, lambe skins in wool".

11. Productos ingleses: "beef, pork, bacon, tripes, butter, cheese, biscuit, beer, coats, culm, wrought brass, wrought copper, unwrought copper, cordage, lead and shot and litharge of lead, lead ore, pilchards, other fish (herrings, red and white salmon), albom, gartering, glass (green for windows, white flint and earthen ware), gun powder, haberdasery, hats, wrought iron, leather, linen, sail cloth, train oil, refined sugar, peisler, tinn, wrought silk, bees wax, watches, cabinet ware, copperas, plate, toys, upholstery, bays double, bays single, bays minikin, cloth list, long cloth, remnants, short cloth, spanish cloth, flannel, frize, kersies, northern doz double, northern doz single, perpets and serges, woollen stocking, worsted stoking, stuffs, stuffs with silk..., says, tinn plates, blanketts and rugges, tobacco pipes, tallois candles, cottons, dimity, fustians, Hoops p. copper, Nails, ordinance, lace gold and silver".

12. Bienes extranjeros exportados desde Inglaterra: "Cocoa nuts, coffee, rhubarb, cod fish, ginger, pepper, pimento, rice, hemp, french indigo, spanish iron, callicoës, cambricks, broad german linen, narrow german linen, holland linen, tobacco, bees wax, whalefins, spanish wine, irish linen, silesia lawns, train oil, snuff, braziel wood, deals, logwood, slaves, broad russian linen, tangeebs stiched, ferrindams stiched, brown sugar, cambricks, chest boards p oranges, romals, taffaties, brazielletto, rough flax, linen, corn, oats, oatmeal, beans, rye, flower wheat, pease, apothecary ware".

producto enormemente dependiente de la bondad de las cosechas. En la siguiente gráfica se comprueba esta evolución, en valores absolutos (libras esterlinas).



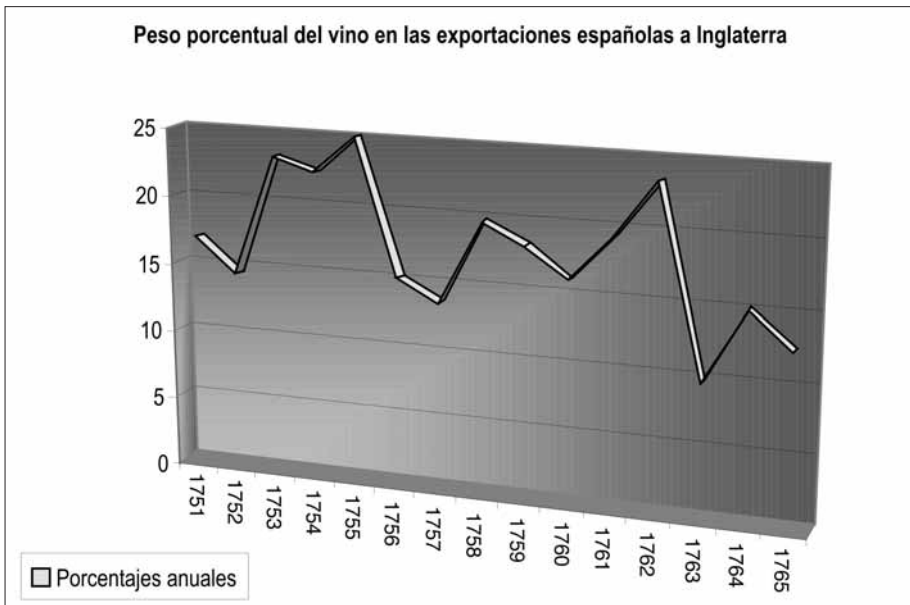
El conjunto de las exportaciones españolas alcanzaron durante este período un valor de 6.344.686 libras esterlinas, con una media anual de 422.979 libras. De ellas, solo el vino supuso un monto de 1.077.185 libras en toda la etapa, con una media de 71.812 libras anuales. Eso representa un 17% de la cifra total de las exportaciones españolas a Gran Bretaña.



Analizado anualmente, éste es el resultado.



Porcentualmente, el vino siempre ronda el 15% anual del valor de las exportaciones españolas a Inglaterra.



Estas dos últimas gráficas ofrecen una interpretación, si cabe, más interesante. El comercio del vino comienza a perder peso específico precisamente en los últimos años del período estudiado. Esto se debe a que el aumento de las exporta-

ciones, no se ve acompañado con un aumento de la venta de vino al extranjero. Ahora bien, una vez examinados los datos en su globalidad, cabe preguntarse: ¿hasta qué punto fueron estas cifras resultado de políticas conscientes dirigidas desde los gabinetes de Madrid, o fueron puro fruto de la coyuntura?

### 3. Tras Aquisgrán: nuevos horizontes políticos y nuevas perspectivas económicas

La firma de la Paz de Aquisgrán en 1748 abrió una serie de expectativas en la Corte de Madrid sobre la posible evolución de las relaciones con Inglaterra extremadamente novedosas en lo que había sido medio siglo de continua confrontación. El ascenso al trono de Fernando VI y la revolución ministerial que protagonizó la caída de los "vizcaínos" y los nombramientos de Carvajal y Ensenada como secretarios de Estado daban un giro importante a la orientación política de la monarquía<sup>13</sup>. Se abandonaba, así, el irredentismo filipino y farnesiano, se daba paso a una etapa de paz, a la España discreta que dejaba de mirar al exterior y posaba, por primera vez en décadas, la mirada en sus propias entrañas<sup>14</sup>.

Si para el pragmático Ensenada lo importante era "el dinero y las fuerzas de mar y tierra, no las teologías"<sup>15</sup>, Carvajal estaba convencido de que el comercio era "la sangre de un Estado"<sup>16</sup>. En lo que desde luego ambos estaban de acuerdo era en el secreto, el disimulo. Discreción que debía incluir cualquier avance en lo comercial. Un principio del que también era partícipe Wall:

"En cuanto a manifestaciones hay grandes cuidados en la ciudad y se me ha dicho algunas veces que se repara más firmeza orden y regla en el presente gobierno; siempre que me hablan de esto desprecio nuestras ideas de comercio con razones plausibles, atribuyéndolo al celo de nuestro actual ministerio, pero dando a entender que nunca puede entablarse por lo despoblado del país, el genio perezoso y poco industrioso de la nación, la constitución del gobierno y de la religión, todo con el fin de no excitar celos por lo que creo conveniente que cualquier adelantamiento en este asunto debe ser con mucho secreto y cautela"<sup>17</sup>.

13. Sobre los "vizcaínos" ver el trabajo de Rafael Guerrero Elecalde, que está a punto de verse refrendado en su tesis doctoral. Sobre Carvajal véanse: MOLINA CORTÓN, J., *José de Carvajal. Un ministro para el reformismo borbónico*, Cáceres, 1999 y MOLINA CORTÓN, J., *Reformismo y neutralidad. José de Carvajal y la diplomacia de la España Preilustrada*, Badajoz, 2003. En cuanto al marqués de la Ensenada, véase GÓMEZ URDÁÑEZ, J. L., *El proyecto reformista de Ensenada*, Lérida, 1996.

14. La mejor revisión del reinado, hasta la fecha, en GÓMEZ URDÁÑEZ, J. L., *Fernando VI*, Madrid, 2001.

15. Ensenada a Valenti, minuta sin fecha, fechada en 2 de junio de 1750 por Gómez Urdáñez, Archivo Histórico Nacional (en adelante A.H.N.), *Estado*, 2.850.

16. DELGADO BARRADO, J. M., *José de Carvajal y Lancáster. Testamento político o idea de un gobierno católico (1745)*, Córdoba, 1999, p. 46.

17. Wall a Ensenada, 8 de septiembre de 1749, A.H.N., *Estado*, 4.277-2.

Carvajal conoce perfectamente las contribuciones de los grandes proyectistas del siglo. Ha leído y cita continuamente a los Uztariz, Marcenado o Zavala y Auñón. Siguiendo en buena parte su doctrina, achaca al “mal comercio” gran parte de los males de España. En su opinión, existen 4 formas de llevar a cabo la actividad: activa o pasivamente, tanto en el contenido –dicotomía entre la exportación de productos primarios (“simples”) o elaborados (“géneros fabricados”)– como en el modo –fletes propios o ajenos–. Para el extremeño, España ejerce la peor posibilidad de las cuatro: la pasiva-pasiva, esto es, la venta de productos “simples” que el comprador viene a recoger a España con sus propios buques<sup>18</sup>. La conclusión es sencilla:

“Ahora entra bien la cuenta. Todos estos millones de almas y de dinero nos faltan a nosotros; y todo lo que nos falta a nosotros los tienen nuestros enemigos. Pues ¿cómo hemos de sostenernos? ¿Cómo hemos de resistirlos? Lo que nos sucede admira. Si un reino cuando otro le declara la guerra le enviara a su mismo contrario cien mil hombres, cien navíos y cien millones, ¿no se le tuviera por loco?, pues no sé yo que sea mejor estárselos dando y manteniendo diez años antes, veinte, treinta o ciento”<sup>19</sup>.

Campomanes coincide en 1750 con el diagnóstico. Para él “el deplorable abuso que nos tiene empobrecidos (es) permitir de extraer los crudos del reino sin beneficiarlos”<sup>20</sup>. Tras la guerra de 1762, Craywinckle recetará:

“Gobiérnese la España como la Inglaterra en lo que sea aceptable a su constitución y antes de muchos años le será superior en poder y en riquezas. ¿Y qué es menester para esto? Querer; pero querer eficazmente, poniendo los medios, y querer constantemente, siguiendo sin variación un mismo Plan, una vez que se haya establecido el que conviene”<sup>21</sup>.

No es de extrañar que una de las prioridades políticas sea la liquidación de las dos viejas prebendas inglesas arrancadas a España en la Paz de Utrecht: el Navío de Permiso y el Asiento de Negros. Carvajal logrará su objetivo en 1750, con la firma de un nuevo tratado de comercio. Los asuntos comerciales formarán el grueso de los contenciosos bilaterales. De ahí las continuas discusiones sobre el palo de Campeche, las pesquerías vascas en Terranova, el contrabando, los aranceles, las presas de los guardacostas españoles o la libertad de navegación.

Ensenada por su parte ofrece una vertiente mucho más práctica de la política fernandina. Frente a las interminables negociaciones y al idealismo del extre-

18. DELGADO BARRADO, J. M., *José de Carvajal...*, pp. 46-48.

19. DELGADO BARRADO, J. M., *José de Carvajal...*, p. 49.

20. RODRÍGUEZ DE CAMPOMANES, P., *Bosquejo de política económica española*, editado por Jorge Cejudo, Madrid, 1984, p. 96.

21. CRAYWINCKEL, F. de, *Utilidad que podría sacar España de su desgracia por la pérdida de La Habana, 1762*, A.H.N., *Estado*, 2.927.



meño, el riojano despliega todo un plan de acción estratégica en Londres que incluye un elaborado servicio de espionaje que cuenta con el embajador y varios agentes temporales de relieve, como son el mismísimo Jorge Juan y Antonio de Ulloa. El objetivo es informarse sobre los aspectos más variopintos de las estructuras jurídicas y económicas, los efectivos militares, los fundamentos técnicos y el poder político de su rival<sup>22</sup>. En materia económica, Ensenada presta especial atención a los derechos que los productos españoles pagan en las aduanas británicas y presta oídos a todo proyecto de mejora de la deficitaria balanza de pagos española.

Todos ellos son conscientes de la diferencia que separa a España de Inglaterra o Francia. Ello no supone, sin embargo, que se resignen a su suerte. Los proyectos se suceden. Carvajal apoya y crea diversas compañías de comercio<sup>23</sup>, Ensenada, el Real Giro y el Catastro, Wall intenta firmar convenios comerciales con potencias tan distantes como el Imperio Turco o Rusia.

#### 4. El vino español en Inglaterra: un proyecto político

En este contexto debe entenderse la iniciativa desarrollada a partir de 1748 para introducir vinos españoles en el mercado inglés. El embajador español en Londres, D. Ricardo Wall<sup>24</sup>, repasaba las causas de la decadencia del comercio de vino de Rivadavia desde finales de la década de los treinta:

“El mucho y familiar trato que en tiempo de mi reciente arribo tuve con los comerciantes en esta capital me produjo algunas luces que he reservado comunicar a V. E. hasta la conclusión de la paz. V. E. sabe muy bien no ha mucho que gran parte de los vinos de Rivadavia se consumían en este país y que al presente nada se conduce de este género, siendo la causa (que yo penetre) estando en Galicia el año de 38, de un inglés práctico, que los cosecheros por codicia había beneficiado o estercolado las viñas de forma que cuanto mayor fue la cantidad fue de menos consideración, tanto como detrimento a los que lo habían comprado, de esto nace el haber perdido este reino la opinión, que los de Portugal la hayan aumentado y que nosotros hayamos malogrado este beneficio”<sup>25</sup>.

Bien podía hacerlo ya que por estas fechas, el embajador estaba destinado en Galicia con su regimiento<sup>26</sup>. Pero iba más allá. Haciendo alarde de sus cono-

22. GÓMEZ URDÁÑEZ, J. L., *El proyecto reformista...*, Lérida, 1996.

23. DELGADO BARRADO, J. M., “América y el proyecto de compañías privilegiadas de José de Carvajal (1745-1754)” en *Brocar*, 22, 1998, pp. 103-120.

24. TÉLLEZ ALARCIA, D., *Ricardo Wall. El ministro olvidado*, Tesis doctoral defendida el 20 de junio de 2006, Universidad de La Rioja.

25. Wall a Ensenada, 12 de noviembre de 1748, A.H.N., *Estado*, 4.277-2.

26. Wall a Keene, Santiago de Compostela, 24 de febrero de 1739, LODGE, R. (ed.), *The private Correspondence of Sir Benjamin Keene*, Cambridge, 1933, p. 12.

cimientos sobre el mercado vitivinícola, indicaba que los vinos de Francia, los preferidos en la época ("siendo estas gentes las más expertas que hay en el mundo para la composición de vinos"), pagaban demasiados derechos aduaneros, los que los hacía prohibitivos para el bolsillo del ciudadano de a pie, obligando a los taberneros a métodos fraudulentos para satisfacer a su clientela. El Burdeos, según Wall, "lo falsifican con los nuestros de Benicarló" siendo "infinitas sus ganancias".

Estas triquiñuelas no pasaban, con todo, desapercibidas. Wall informa de que los crecidos gastos y los engaños han hecho que el mercado inglés se surta en Portugal, aunque "no ignora que la mayor parte de ellos es de tan poca subsistencia que se hace indispensable mezclar algún aguardiente para conducirlos aquí". Este método los convertía en caldos verdaderamente explosivos. El embajador confiesa que "precisado a comer en las tabernas, me fue imposible tragar una gota". Al menos "en casa de los particulares" lo halló "menos intratable y fastidioso".

En su opinión una buena política sería reponer el Rivadavia, licor semejante en su opinión al Burdeos. Para ello pide que se envíen 3 medias pipas, tanto de tinto como de blanco, a Oporto, dando incluso la dirección: Mr. Caulet y Cía, a cuenta de Clermont y Linwood. Por otro lado, también piensa que se podrían exportar los vinos de La Mancha, provincia que también conoce de primera mano, por haber destinado a ella con su regimiento<sup>27</sup>. Para ello sería preciso llevarlos a algún puerto del Mediterráneo, lo que "infaliblemente procuraría inmensa ganancia a aquella provincia".

Ensenada recibe la propuesta con entusiasmo. En carta del 3 de diciembre responde al embajador que "conforme a lo que V. S. propone he dado al intendente de Galicia D. Joseph de Avilés (órdenes) para que por persona inteligente haga comprar 3 medias pipas del mejor vino de Rivadavia y otro tanto del blanco de la última cosecha y las remita a Oporto a consignación de Mr. Caulet y Cía. Así mismo encargaré a La Mancha o bien a Alicante otras 3 medias pipas de aquel vino"<sup>28</sup>.

El irlandés retoma la pluma sobre el tema mes y medio después para reconocer quedar "en el mayor consuelo de haber aprobado S. M. mis ideas en cuanto a la extracción de vinos de Rivadavia y de La Mancha". Para facilitar las gestiones con el segundo incluye una dirección en Alicante a donde pueden dirigirse las pipas adquiridas. Pero no quedan ahí sus sugerencias. Wall explica que los vinos deben ir en pipas y no en pellejos "a causa del olor de la pez". Y justifica su elección del vino de La Mancha: "el Valdepeñas se asemeja al Borgoña". Incluso se atreve a sugerir que se traiga a un borgoñón para ilustrar a los nativos<sup>29</sup>.

27. Archivo General de Simancas (en adelante A.G.S.), *Secretaría de Guerra*, 1.045 y 1.094.

28. Ensenada a Wall, 3 de diciembre de 1748, A.H.N., *Estado*, 4.277-3.

29. Wall a Ensenada, 28 de enero de 1749, A.H.N., *Estado*, 4.277-2.

A mediados de 1749 encontramos una leve traza del negocio en una mención que hace Wall a Carvajal, en carta de 15 de mayo, sobre el tema:

“Ofrecí estos dos puntos, el primero porque mis amigos comerciantes de vinos me avisaron el ánimo en que están de dar valor a los nuestros cuyo consumo será siempre mayor cuando los derechos sean iguales con los demás”<sup>30</sup>.

Hay que esperar hasta finales de 1749 para ver las consecuencias de toda la gestión. En carta de tres de diciembre, Wall explica que Clermont “ha hecho comprar del mismo (Rivadavia) 200 pipas y me asegura está con grandísima esperanza de que este ramo de nuestro comercio, olvidado de 50 años a esta parte, resucitará sin duda alguna”. Wall explica que las calidades de los caldos llegados a Londres son diversas. Sin embargo el mercader “tiene 100 vendidas a la Compañía de Indias Orientales y está en el ánimo de enviar, de lo que queda, de mejor calidad, a las casas principales”. El optimismo llega a tal extremo que Clermont va a enviar un factor a Oporto para comprar el Rivadavia de la cosecha del año e, incluso, piensa poner casa propia en Vigo. Según el propio Clermont, hay otro comerciante interesado que tiene listos agentes para despachar a Oporto.

Pero no todos son buenas nuevas. Wall incluye en su despacho algunos inconvenientes que están surgiendo en la operación para ponerlos bajo la consideración del marqués. El primero hace referencia a los habituales problemas de transporte:

“(…) siendo preciso sacar los vinos de alguna distancia del puerto, hay dilación en juntar la cantidad suficiente a la entera cargazón y por consecuencia se acumulan los gastos”.

Además, están las carencias de infraestructuras:

“Por falta de almacén en que depositar las pipas están a la orilla de la Ría, expuestas a todas las inclemencias del tiempo a cuya circunstancia atribuye la falta de bondad que repara en unas más que en otras”.

Finalmente, se hace alusión a la falta de toneles.

Wall propone remedios. Habla de “minorar los derechos de extracción”, controlar anualmente las estadísticas del comercio para comprobar su rentabilidad, emplear a los corregidores e intendentes en labores de vigilancia para evitar que se estercolen las viñas, estimular a algún natural para que construya un almacén a orillas de la Ría que pueda alquilar para cobijar las pipas e inclu-

---

30. Wall a Carvajal, 15 de mayo de 1749, A.G.S., *Estado*, 6.914. En este mismo despacho cita, por primera vez, la calidad de los vinos canarios, uno de los futuros caballos de batalla de sus negociaciones.

so recomienda que se construya a expensas del rey. Sobre el problema de tonelería, Clermont ha confesado a Wall que enviará a un experto a Oporto para que se abastezca de maderas a través de Hamburgo. Con el tiempo examinará las maderas locales para abaratar costes.

En cuanto al vino de La Mancha, Clermont se muestra deseoso de probarlo, lo que significa que todavía no ha llegado a la capital del Támesis<sup>31</sup>.

La respuesta de Ensenada es aprobatoria: "Arreglado a lo que expresa V. S. en sus dos cartas de 3 de este mes tocante a vinos de Rivadavia, se han hecho las prevenciones al intendente del ejército y reino de Galicia, D. Joseph Avilés". En adelante la correspondencia entre ellos se cortará y deberá mantenerse "en derecho" entre intendente y embajador<sup>32</sup>.

Desgraciadamente no hemos localizado por el momento los frutos de sus dicha relación epistolar. Al parecer el proyecto acabó siendo abandonado.

## Conclusiones

Este fantástico documento nos ofrece una panorámica curiosa sobre los vicios que la producción de vino tenía todavía en nuestro país, haciendo que nuestros caldos no fuesen aún competitivos en el exterior<sup>33</sup>. El vino español adolecía de graves defectos. Los pellejos le daban un desagradable sabor que, junto a la vinificación grosera, en la que estaba permitida alimentar el caldo con cualquier condimento, "martirizaba los paladares". En todo caso bien era cierto, había paladares para todos los gustos. El conde de Aranda bien lo reflejaba en su correspondencia con el ya ministro, D. Ricardo Wall:

"El Rota ha encontrado tanto, que se me va como pólvora, y lo beben sin conocimiento con tal ceguera, que si yo no me excuso con algún pretexto, se beben a botella grande por cabeza, y los primeros Bruhl, y el obispo de Cracovia. Yo estoy aturdido, pues en España se da a medias copas la tintilla; pero aquí dicen que les refunde los estómagos; y comen mejor"<sup>34</sup>.

Estercolar indiscriminadamente las viñas, aunque incrementaba la producción, reducía la calidad y empobrecía las ventas. Este problema no era un secreto en los propios centros de producción. El escribano Lacuesta reparaba en 1779 que se "han malogrado muchas veces las ventas de los vinos por la mala calidad, como es notorio". El riojano Samaniego era, si cabe, más claro: "Veo que me voy

31. Wall a Ensenada, 3 de diciembre de 1749, A.H.N., *Estado*, 4.277-2.

32. Ensenada a Wall, 29 de diciembre de 1749, A.H.N., *Estado*, 4.277-3.

33. Existen análisis interesantes sobre la comercialización de otros vinos españoles que matizan esta afirmación: BETHENCOURT Y MASSIEU, A. de, *Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)*, Santa Cruz de Tenerife, 2003.

34. Aranda a Wall, 13 de febrero de 1761, A.G.S., *Estado*, libro 154.

a atraer la mofa y la risa de muchas gentes, pero por mi fortuna ignorantes, si digo que necesitamos estudiar y cultivar las ciencias para aprender a perfeccionar nuestros vinos. Sí, señores, para todo se necesitan luces e instrucción”<sup>35</sup>.

Ello, sin embargo, no desanimó al marqués de la Ensenada ni al embajador Wall, que intentaron abrir nuevos mercados en Inglaterra con un ambicioso proyecto que influyó, sin duda, en la importancia del producto en el montante global de las exportaciones españolas a Inglaterra. Es más, en los pocos años en que se intentó, la experiencia obtenida dejó claro donde había que actuar en el futuro.

---

35. GÓMEZ URDÁÑEZ, J. L. (dir.), *El Rioja Histórico*, Logroño, 2000, p. 32.