



LOS EFECTOS DEL TRATADO DE 1842 SOBRE EL COMERCIO CHINO-BRITÁNICO*

Carlos Marx

[Comienza en la página 81]

El tratado chino firmado por sir Henry Pottinger el 29 de agosto de 1842, como todos los nuevos tratados dictados a China bajo el fuego de los cañones se ha revelado un fracaso en el plano comercial. Es lo que ahora reconoce el eminente órgano del librecomercio británico, el propio *Economist* del 4 de septiembre de 1858. Siendo uno de los apologistas más rabiosos de la reciente invasión de China, este periódico siente ahora la necesidad de “atemperar” las vivas esperanzas alimentadas en los diversos sectores de la opinión pública: considera los efectos del tratado de 1842 sobre el comercio de exportación británico como “un precedente que debe ponernos en guardia contra las acciones erróneas”. Sin duda alguna, el consejo es prudente, pero las razones que aduce el señor Wilson para explicar el fracaso de la primera tentativa de ampliar a la fuerza el mercado chino para la producción occidental no parecen nada concluyentes.

La primera causa importante de este fracaso resonante se dice que es la saturación del mercado chino sobre una base especulativa, en el transcurso de los tres primeros años que han seguido al tratado de Pottinger y el poco caso que hacen los hom- [Pág. 81] bres de negocios ingleses de las necesidades específicas de la demanda china.

Las exportaciones inglesas a China se elevaron a 1.326.388 libras en 1836 y solamente a 969.000 libras en 1842. Durante los cuatro años siguientes hubo un aumento rápido y continuo, como se desprende de las cifras siguientes:

1842...	969.000	libras
1843...	1.456.000	“
1844...	2.305.000	“
1845...	2.395.000	“

Sin embargo, no solamente la caída de las exportaciones en 1846 por debajo de su nivel de 1836, sino también las quiebras registradas entre las firmas chinas de Londres durante la crisis de 1847 han demostrado que el valor *nominal* de las exportaciones de 1843 a 1846, tal como se desprende de las estadísticas oficiales, de ninguna manera corresponde a su valor *real*. Si los exportadores británicos se han equivocado sobre la cantidad entregada al consumo chino, su error no es menor en lo que se refiere a su calidad. Para apoyar esta afirmación, el *Economist* cita el siguiente pasaje, escrito por W. Cooke, antiguo corresponsal del *Times* en Shanghai y Cantón:

“Durante los años 1843, 1844 y 1845, como resultado de la apertura de los puertos septentrionales, los ingleses fueron presa de una loca excitación. Una importante firma de Sheffield envía una gran cantidad de cuchillos y tenedores,

declarándose dispuesta a suministrar cubiertos a toda China. Fueron vendidos a un precio que apenas cubría el gasto de transporte. Una reputada firma de Londres expidió un gran lote de pianos que conocieron la misma suerte. Lo que ocurrió a los pianos y los cubiertos, se reprodujo en escala algo inferior, con los tejidos de algodón y lana. En el momento de la [Pág. 82] apertura de los puertos, Manchester había hecho un esfuerzo considerable, pero a ciegas y éste fue el fracaso. Posteriormente la ciudad ha caído en la apatía y no cuenta ya más que con lo que se presente.”

Finalmente, para probar que la disminución, la conservación y el aumento del comercio dependen del conocimiento de las necesidades de los consumidores, el *Economist* coge de la misma fuente los datos siguientes para 1856:

	1845	1846	1856
Tejidos en lana peinada (en piezas)	13.569	8.415	7.428
Tela ordinaria	13.374	8.034	4.470
Long ells	915.530	75.784	36.642
Tejidos de lana	62.731	56.996	88.583
Cotonadas impresas	100.615	81.150	281.784
Cotonadas unidas	2.998.126	1.854.740	2.817.624
Hilados de algodón (en libras)	2.640.098	5.324.050	5.579.600

Sin embargo, todos esos argumentos y datos no explican nada, sino la reacción consecutiva a la inundación del mercado de 1843 a 1845. Este fenómeno de ningún modo se limita al comercio con China; de hecho, en general, una súbita expansión de los intercambios se sigue de su brusca contracción o, en otros términos, un mercado nuevo se llena inmediatamente de productos para los que no se ha tenido en cuenta, en el fondo, las necesidades reales o de la capacidad de compra de los consumidores. En realidad éste es un fenómeno constante en la historia del mercado mundial.

Tras la caída de Napoleón, cuando el continente europeo se abrió al mercado, las exportaciones británicas se revelaron tan desproporcionadas frente [Pág. 83] a la capacidad de absorción del nuevo mercado, que la “transición de la guerra a la paz” representa una catástrofe peor que el propio bloqueo continental. Paralelamente, el reconocimiento, por Canning, de la independencia de las colonias españolas en América contribuye a desencadenar la crisis de 1825 pues las mercancías previstas para el clima de Moscú se expidieron a México o Colombia. Finalmente, en nuestros días, la propia Australia, pese a las capacidades de expansión de su mercado, no ha escapado a la suerte común a todos los mercados nuevos y se ha encontrado saturada de mercancías que no puede absorber por falta de consumidores y de medios de pago disponibles.

Todo lo que hay de particular al mercado chino es que, desde su apertura por el tratado de 1842, las exportaciones de té y de seda chinos han aumentado constantemente, mientras que en su conjunto, las importaciones de productos manufacturados a China se han mantenido estacionarias. Se podría establecer un paralelismo entre la balanza comercial sin cesar positiva en favor de China y

la balanza comercial entre Rusia y Gran Bretaña. Pero, en este último caso, todo se explica por la política proteccionista de Rusia, mientras que en China, al contrario, los derechos de importación son más bajos que en cualquier país de los que comercian con Gran Bretaña. El valor total de las exportaciones chinas hacia Inglaterra que, antes de 1842, se elevaba más o menos a 7 millones de libras, alcanza en 1856 alrededor de nueve millones y medio, mientras que el té importado a Gran Bretaña que nunca ha rebasado los 50 millones de libras, alcanzó los 90 millones de 1856. De otra parte, las importaciones británicas de seda china se han hecho considerables a partir de 1852 y su progreso se comprueba con las cifras siguientes: [Pág. 84]

<i>Importaciones de seda</i>	<i>en libras (peso)</i>	<i>en libras (moneda)</i>
1852	2.418.343	---
1853	2.838.047	---
1854	4.576.706	3.318.112
1855	4.436.862	3.013.396
1856	3.723.693	3.076.116

Exportaciones inglesas hacia China, en libras:

1834	842.852
1835	1.074.708
1836	1.326.388
1837	1.204.356

Para el periodo que ha seguido a la apertura del mercado en 1842 y la conquista de Hong Kong por los ingleses, tenemos los datos siguientes, en libras:

1845	2.359.000	1853	1.749.597
1846	1.200.000	1854	1.000.716
1848	1.445.950	1855	1.122.241
1852	2.508.599	1856	más de 2.000.000

El *Economist* se esfuerza por explicar a través de la competencia extranjera el estancamiento y la relativa disminución de las exportaciones de productos manufacturados a China, y se apoya de nuevo en el testimonio del señor Cooke para demostrarlo. Según esta autorizada fuente, los ingleses serían vencidos en muchas ramas en la lucha competitiva. Los americanos, según dice, ganan a los ingleses en el sector del cutí y la tela de sábanas. En 1856, los americanos han exportado a Shanghai 221.716 piezas de cutí y 14.420 piezas de tela, contra 8,745 y 1.240 exportadas por los ingleses. Por [Pág. 85] otra parte, parece que para los tejidos de lana, Alemania y Rusia pisan los talones a sus rivales ingleses.

Todo esto sirve para convencernos de que el señor Cooke y el *Economist* se equivocan en su evaluación del mercado chino. Atribuyen solamente al comercio anglo-chino características que se encuentran de hecho en los

intercambios entre los Estados Unidos y el Celeste Imperio. En 1837, las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos rebasaron las exportaciones americanas hacia China en unas 860.000 libras. En el periodo consecutivo al tratado de 1842, los Estados Unidos importaron en promedio mercancías chinas por un valor de alrededor de 2.000.000 libras contra 900 mil libras solamente de mercancías americanas. Sobre un valor total de 1.602.849 libras en lo que concierne a las importaciones a Shangai en 1855, excluyendo los metales preciosos y el opio, la parte de Inglaterra fue de 1.122.241 libras, la de América de 272.708 libras y la de otros países de 207.900 libras, mientras que las exportaciones ascienden a un total de 12.603.540 libras, de las que 6.405.040 libras constituyen la parte de Inglaterra, 5.396.406 la de América y 102.088 la de otros países. En consecuencia, las exportaciones americanas a Shangai de un valor de 272.708 libras hacen frente a importaciones que corresponden a un valor de más de 5 millones; si, a pesar de esto, la competencia americana ha producido algún perjuicio, por poco que sea, al comercio británico, hay que reconocer que el margen de maniobra ofrecido por el mercado chino al comercio de las naciones extranjeras en general es sumamente reducido.

La última causa que se invoca para explicar la importancia mínima del mercado chino para las exportaciones inglesas después de su apertura en 1842, es la revolución tai-ping. Ahora bien, a pesar de [Pág. 86] esta revolución, las exportaciones hacia China han seguido, en cierta medida, en 1851-1852, la expansión general del comercio mientras que, durante todo el periodo revolucionario, el comercio del opio, lejos de disminuir, ha alcanzado rápidamente proporciones gigantescas. Sea como quiera, hay que admitir al menos esto: todos los obstáculos a las importaciones extranjeras debidos a los desórdenes internos del Imperio, en lugar de disminuir, no hacen sino aumentar como resultado de la última guerra de rapiña y los daños producidos al prestigio de la dinastía reinante.

Tras estudio atento de la historia del comercio chino, pensamos que se ha sobreestimado en exceso, por lo general, la capacidad de consumo y el poder de compra de los habitantes del Celeste Imperio. En realidad, la actual estructura de la sociedad china que reposa sobre dos pilares –la agricultura parcelaria dividida al máximo y la industria artesanal doméstica- excluye la posibilidad de importaciones de productos manufacturados extranjeros, aunque sea en pequeña cantidad. No obstante, China habría podido absorber productos ingleses y americanos hasta concurrencia de 8 millones que, según un cálculo sumario, representan la balanza positiva de China en su comercio con Inglaterra y los Estados Unidos, *si se suprime el tráfico del opio*. Se desemboca fatalmente en esta conclusión si se observa que las finanzas y la circulación monetaria de China, a pesar del activo de su balanza comercial, se hallan en una situación desesperada a causa de las importaciones de opio que llegan a la suma de unos 7 millones de libras.

Pero John Bull, que airea como siempre pretensiones altamente morales, prefiere compensar el pasivo de su balanza comercial arrancando periódicamente a China indemnizaciones de guerra que [Pág. 87] emprende con pretextos de bandido. Olvida que el método cartaginés y el método romano de



hacer pagar a los pueblos extranjeros, si se reúnen en las mismas manos, entran inevitablemente en colisión y se destruyen mutuamente.

[Finaliza en la página 88]

* Este texto ha sido extraído del volumen *Colonialismo y guerras en China*, Ediciones Roca, S. A., México D. F, 1974.