

PUERTOS FRANCOS Y EMPRESA EN CANARIAS

Miguel Suárez Bosa

El país va precipitándose en una decadencia visible, los cultivos se abandonan, la especulación desaparece, la miseria cunde, el azote del cólera morbo vino el año pasado a agravar los males y va tomando ya alarmantes proporciones la emigración.

... declárese puerto francos las Islas Canarias y todos estos males desaparecerán. Sueltas las trabas que embarazan ahora la acción mercantil, se formará allí naturalmente un centro de contratación; acudirán capitales, se crearán establecimientos, se fomentará el trabajo y aquellas islas ahora olvidadas será el enlace y el punto de comunicación de apartados continentes.

(Del Preámbulo de la Declaración de Puertos Francos, 1852)

I. INTRODUCCIÓN

El cambio institucional propiciado en Canarias por la implantación de los Puertos Francos, permitió el desarrollo empresarial en casi todos los ámbitos de la economía (en el sector agrícola, en el portuario o en el comercial) coincidiendo con la consolidación de una economía capitalista en un marco librecambista.

No obstante, poco sabemos en cuanto a cómo afectó la fiscalidad a la actividad empresarial, aspecto decisivo en su desenvolvimiento, porque en Canarias, como en el resto de España, ha sido poco estudiado el entorno institucional o “reglas de juego”. Para explicar las dificultades del arraigo de las empresas en España se han señalado una serie de argumentos que sería tedioso enumerar aquí. Nos interesa mencionar particularmente aquellas relacionadas con el “proteccionismo integral”, aspecto que tiene carta de naturaleza en la economía española, porque contrasta con el caso de Canarias donde, desde la concesión de los Puertos Francos (1852), sucedió todo lo contrario; sin embargo, los modelos empresariales no difieren básicamente.

Parece evidente que las empresas canarias surgen en un marco institucional peculiar y diferente al resto del país, lo cual no quiere decir que no puedan presentar rasgos comunes, aunque parezca contradictorio: se aprovechan del intervencionismo característico de la economía española o, por ejemplo, es significativo que los cultivadores y empresarios canarios lograran la reserva del mercado español para el azúcar canario; o que se formalicen contratos, mediante conciertos con Tabacalera, para colocar el tabaco canario en la Península.

Es pertinente, pues, proponer la hipótesis de que el marco institucional propiciado por los Puertos Francos, permitió la aparición en Canarias de empresas, tanto foráneas como locales, que se aprovecharon de este marco legal para desarrollar sus actividades.

La teoría evolutiva de la empresa nos puede dar cuenta de los cambios experimentados en el mercado, en la tecnología, en el medio ambiente, y proporcionar una perspectiva teórica válida para construir un modelo explicativo de las transformaciones en la estructura y en la estrategia empresarial.

En segundo lugar, sostenemos que la ventaja que suponía para las islas del Atlántico Ibérico disponer de un recurso valioso, la localización, les permitió, en el caso de Canarias, explotar la renta de situación, lo que, sumado a la capacidad empresarial bien fuera autóctona o extranjera, y a un marco normativo incentivador (los Puertos Francos) propició su desarrollo económico a partir del último tercio del siglo XIX.

El objetivo de esta comunicación es hacer un balance del desarrollo de la empresa en Canarias desde mediados del siglo XIX al primer tercio del XX y explicar cómo las islas pueden aprovechar y utilizar su localización como factor importante para acceder al crecimiento económico, utilizando el caso de Canarias entre mediados del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX.

Por otro lado, el estudio de la evolución en el tiempo de la formación de empresas y/o sociedades puede ser un buen indicador del pasado en aquellos períodos en que no se dispone de información estadística sobre magnitudes económicas globales. En el caso español (y en el canario, por tanto), la constitución de nuevas sociedades ha sido utilizada como fuente de información de la actividad económica relativa a diferentes sectores y cortes temporales. Como ha explicado Max Weber (1922), el desarrollo del capitalismo “racional” fue un fenómeno que no se había dado antes en la historia. El capitalismo pudo desarrollarse donde los capitalistas y las autoridades políticas entendieron las ventajas mutuas que obtenían unos de los otros. No obstante, para North, la relación entre el Estado y los empresarios fue extremadamente compleja y sólo en aquellos sitios donde el sistema político facilitó que los beneficios privados capturasen la mayoría de los beneficios sociales fue posible el desarrollo de las fuerzas capitalistas.

Lo dicho anteriormente lo vamos a desarrollar partiendo de un apartado (II) donde se enfatiza la importancia que los Puertos Francos tuvieron para la economía canaria en general y la empresa en particular, y, brevemente, cómo influyeron en el desarrollo de su economía; mientras que en los dos últimos (III y IV) se analizan las características de las empresas canarias haciendo hincapié en las relacionadas con las franquicias, es decir, de qué manera se adaptaron al marco institucional; en el apartado V se presentan las conclusiones, aunque en realidad es una invitación a intentar formalizar un “modelo” de empresa canaria.

II. PUERTOS FRANCOS Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA CANARIA

Desde mediados del siglo XIX asistimos en Canarias a un proceso de crecimiento económico y cambios sociales que nos permiten hablar del inicio de una fase de relativo desarrollo, característico de una formación social periférica del capitalismo, en el contexto de un modo de regulación donde la clase predominante, la burguesía, tiene en los comerciantes a la fracción más dinámica. En esta coyuntura, Canarias se constituye como plataforma del capitalismo europeo en expansión, al que ofrece unos servicios imprescindibles para la navegación (puertos, seguros marítimos, banca), y, a su vez, aprovecha su renta de situación, beneficiándose del paso y de los retornos de los barcos que recalaban en sus puertos para poder expandir sus productos agrarios al Continente Europeo. Pero como el Archipiélago carece de recursos naturales y materias primas, tuvo dificultades para desarrollar un potente

sector industrial, por lo que éste se limitó a las escasas industrias de transformación (elaboraciones de tabaco, conservas de pescado) y alimenticias (aguardientes, pastas); sí que se inició un rápido crecimiento del sector terciario, gracias, a las buenas condiciones climáticas y a la facilidad del transporte por barco desde Europa. A su vez, las facilidades de las comunicaciones y la definición de un marco institucional favorable (Puertos Francos) posibilitaron el comercio y los intercambios, que se constituyeron en la punta de la lanza de la economía canaria desde finales del siglo XIX.

Parece haber, pues, consenso en considerar que desde la segunda mitad del siglo XIX, con la implantación en Canarias del Estado Liberal y con el Decreto de Puertos Francos de 1852, se sentaron las bases para consolidar el capitalismo como modelo económico, si bien con características propias. Esta expansión económica iniciada desde finales del siglo XIX permitió el desarrollo de la empresa canaria, bien fuera foránea o local.

Como antes se afirmó, independientemente del debate macroeconómico sobre las causas que generan el crecimiento económico, de lo que no hay duda es de que poseer un recurso valioso puede desencadenarlo. En las Islas Canarias en el último tercio del siglo XIX el recurso valioso fue su situación geográfica, lo que le permitió participar ventajosamente del creciente tráfico marítimo en el Atlántico, alentado por la expansión de la economía capitalista tras el triunfo de la Revolución industrial. Se ha insistido en el aspecto de la renta de situación como factor determinante, pero poseer un recurso valioso es una oportunidad para el desarrollo, aunque no es una condición suficiente; por otro lado, algunas investigaciones y datos empíricos inducen a pensar que las regiones que tienen más recursos obtienen peores resultados, pues se necesita, además del recurso, voluntad empresarial para explotarlos (Schumpeter) y reglas de juego que no inhiban la inversión (North). ¿Se dieron esas circunstancias en Canarias? No cabe duda de que los Puertos Francos constituyen un elemento valioso y favorable.

El modelo puertofranquista quedó reforzado y ampliado en 1900 con las modificaciones introducidas por la Ley de 6 de marzo, que implicaban la supresión del arbitrio del 1% sobre el valor de las mercancías introducidas en Canarias, el recargo del 2% sobre la contribución territorial y el 50% sobre la comercial y la disminución de los impuestos de embarque y desembarque de mercancías. Con esa ley se confirman los principios en los que se basaban las franquicias: el de “franquicia administrativa exterior” con la habilitación de ocho puertos para la carga y descarga de mercancías y embarque y desembarque de pasajeros (Bourgon Tíno, 1982, pp. 103-171), aunque la crisis causada por la Primera Guerra Mundial con los consecuentes problemas de comunicación y abastecimiento, y la de los años treinta con las restricciones al comercio que impusieron casi todos los países, determinaron cortapisas a las libertades comerciales, que eran el principio esencial de las franquicias. De otra parte, entre las leyes que ponen trabas a las libertades comerciales se encuentran las siguientes: la R.O. de 28-10-1903 que impone 50 pesetas al cacao procedente de Fernando Poo y 65 al de otras procedencias; la Ley de comunicaciones de 14-7-1909 por la que el pescado fresco o salado capturado por buques extranjeros debían pagar a su importación en Canarias el mismo derecho arancelario que en la Península; R.O. de 2-1-1914 por la que se autoriza a los Cabildos Insulares a establecer el arbitrio *ad-valorem* del 1% sobre la importación y exportación; R.O. de 22-11-1916 por la que se autoriza a los Cabildos a establecer arbitrios especiales sobre la introducción y fabricación de alcoholes; también ha de mencionarse la Ley del Timbre de 1920. Asimismo, ha de tenerse en cuenta las leyes de control de exportación de la década de los años treinta (Suárez Bosa, 1996).

Pero, quizás, el principal efecto de la Ley de 1852 fue la ampliación del “principio de franquicia fiscal”, pues se quitaba el 1% del recargo sobre el valor de las mercancías, el 2% sobre contribución territorial y el 50% sobre la comercial; por otro lado, se suprimían, para Canarias, los monopolios fiscales y estanco del tabaco. Sin embargo, los arbitrios insulares –recreación del antiguo haber del peso– derivados de la Ley de Cabildos de 1912 mediante la cual se recargaban las mercancías que entraban en cada una de las islas con un impuesto destinado a los Cabildos y Ayuntamientos, afectaron las bases de los Puertos Francos, pues supusieron una barrera administrativa y fiscal al comercio canario, tanto exterior como interior y al efectuado con el resto de la nación. ¿Tuvo este conjunto de leyes efectos beneficiosos sobre la actividad empresarial?

Cierto es que, en este marco donde aparentemente predomina el libre cambio también hay lugar para medidas de tintes proteccionistas, de tal manera que tras la Gran Guerra el intervencionismo estatal en la economía se hizo más patente y se acrecentó a raíz de la crisis de 1929; en tal sentido hay que calificar las leyes y decretos con respecto al control de la exportación de frutas; el comercio exterior quedaba fuertemente controlado por la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria. Reflejo de esto es el Decreto de 8 de diciembre de 1930 sobre exportación de frutos de Canarias, por el que se somete a un rígido control de calidad, homogeneización y manipulación de los plátanos y tomates enviados al extranjero. No es extraño, pues, que en los años treinta se produjera un movimiento en contra del sistema de Puertos Francos a los que se acusaba de ser inoperantes ante la crisis mundial, ser un factor inductor de esa crisis en Canarias y torpedear el desarrollo de las islas; sin embargo, también eran significativas las opiniones en favor de su mantenimiento, con lo cual se origina una importante polémica (Suárez Bosa y Brito Díaz, 2002).

La crítica más importante al sistema de Puertos Francos llegó desde aquellos sectores que entendían que el puertofranquismo, tal y como estaba planteado en el Archipiélago, suponía un desequilibrio y un freno para el crecimiento económico y el progreso del conjunto de la sociedad isleña. En este sentido se generó un movimiento de defensa de los intereses de la burguesía más agrarista y más apegada a un modelo tradicional, que tuvo un fuerte peso en Tenerife, representada fundamentalmente por el Sindicato Agrícola del Norte de Tenerife, pero también por una corriente de opinión que abogaba por la industrialización de las Islas y la protección de su producción, con especial representación en Gran Canaria.

III. FRANQUICIA Y EMPRESA

Aunque la historia de la empresa tiene una corta trayectoria en las Islas, los notables avances recientes, que han contribuido a cimentar líneas de análisis cada vez más definidas, arrojan luz sobre las características históricas de la empresa canaria.¹

Con todos los matices posibles, algunos ya apuntados, las empresas canarias surgen en este contexto dominado por el libre cambio y la ausencia de barreras proteccionistas, a diferencia de las empresas españolas de la época, las cuales se beneficiaron de la protección del mercado español. Las empresas canarias, bien sean de origen extranjero o local, se desarrollarán en este medio “hostil” y configurarán por ello una estructura y una cultura empresarial específica. No obstante, a la altura de las investigaciones es incorrecto sostener que en Canarias no hubo empresas: los balances bibliográficos apuntan a que su número iba en rápido aumento (Cabrera Armas y Díaz de la Paz, 1991; Cabrera Armas, Carnero Lorenzo y Díaz de la Paz, 2002; Luxán Meléndez y Solbes Ferry, 2000; Suárez Bosa y Brito Díaz, 2002).

En Canarias hay empresas y empresarios, pero predominan los medianos y pequeños. En esto apenas nos diferenciamos del resto de España, y allí como aquí, el entorno vendría a explicar este predominio, como ha señalado Comín Comín y Martín Aceña (1996^a y 1996b) para el conjunto del estado y Batista Canino (1992) y Oreja Rodríguez (1997) para el caso específico de Canarias. Evidentemente, la dimensión de los mercados de bienes y factores, eran insuficientes para sostener grandes empresas, cuestión agravada, además, por la insularidad, con lo cual la demanda es más reducida.

Ya apuntábamos en la introducción que, aunque fueron voces minoritarias, hubo críticas y opiniones que cuestionaban las franquicias porque suponían un impedimento para el desarrollo industrial. Así, por ejemplo, en torno al fomento de la industria del azúcar de caña, una de las escasas industrias florecientes en el siglo XIX, se produce un profundo debate entre aquellos comentaristas (generalmente productores) que defienden la imposición de un arbitrio a la importación de azúcares extranjeros y la mayoría de la clase mercantil canaria que opta por la supresión de toda imposición, tachando a los primeros de monopolistas y de atentar contra el espíritu del puertofranquismo (Macías Hernández y Díaz Hernández, 1996; Luxán Meléndez y Bergasa Perdomo, 2001). Dado que la libre competencia no estimulaba su cultivo en las islas, se intentó la opción del mercado peninsular, mercado protegido. En este caso el factor institucional contribuyó a potenciar la vinculación con el mercado nacional cuando fueron declarados como producción peninsular (sic) (RR. OO. de 20 de febrero y 31 de julio de 1886), librándose de los derechos arancelarios a su entrada en aquellos puertos. Crecimiento efímero porque la supresión de los aranceles a los azúcares canarios estimuló el contrabando con azúcar extranjero, que era luego introducido en los puertos peninsulares a bajo precio, por lo que en 1900 se restableció el impuesto (art. 2º de la Ley Villaverde), lo que ocasionó la pérdida de aquel mercado para los canarios. Ello, unido a la competencia de la remolacha, ocasionó su ocaso, sin que fuera suficiente para su subsistencia el protegido mercado local. No obstante, los canarios lograron poner en pie una docena de fábricas (Luxán Meléndez y Bergasa Perdomo, 2001).

Pero el caso del tabaco y la cañadulce es singular, pues una vez que se produce la crisis de la cochinilla (último tercio del siglo XIX) y se pudieron ensayar nuevos cultivos de exportación (papas, tomates y el plátano), se impuso la opción que suponía retomar el mercado inglés en condiciones de libre competencia con otras áreas productoras.

En definitiva, tanto empresarios individuales como las cúpulas y las organizaciones defienden las libertades comerciales. Por ejemplo, son numerosas las declaraciones realizadas por la Cámara de Comercio de Las Palmas exigiendo cumplimiento al derecho que le reconocía el Real Decreto de 1901, en virtud del cual había de ser consultada previamente a la modificación de aranceles, tarifas al transporte e impuestos comerciales, la industria y la navegación; o cuando esta entidad se concertó con la Cámara de Tenerife para oponerse a la pretensión de la RSEAP de Santa Cruz, que presionaba para lograr la imposición de un gravamen a la introducción en Canarias de millo, trigo y otras harinas, para proteger la producción local (Ferrer Muñoz, 2001, pp. 46-47); cuestión que repetirá en los años veinte cuando se quieran imponer varios impuestos y gravámenes.

IV. LOS RASGOS CARACTERÍSTICOS DE LAS EMPRESAS CANARIAS Y SU RELACIÓN CON LAS FRANQUICIAS

Predominio del sector portuario comercial; dificultades del industrial

En primer lugar, señalemos que uno de los rasgos característicos del sector empresarial canario fue la densa red comercial tejida en torno a los puertos; en efecto, el mayor dinamismo de la economía se ve reflejado en el aumento de la contribución comercial pues en toda Canarias los inscritos en la correspondiente a la tarifa “Comercial” incrementaron de 3.516 a 6.114 (Cabrera Armas y Díaz de la Paz, 1991, p. 726), pivotando este renglón económico en torno a los puertos.

El comercio y los servicios tienen una importancia fundamental en la economía canaria. En el período que nos ocupa, restablecidos plenamente los intercambios, el comercio comienza de nuevo una escalada que culmina a principios de la década de los años treinta, para iniciar desde 1933 una etapa de descenso hasta 1936 tanto de las exportaciones como de las importaciones.² El mayor dinamismo quedó reflejado en varios aspectos: la evolución de la contribución Comercial e Industrial, pues, por ejemplo, las empresas inscritas en el epígrafe “de Comercial” casi se multiplicaron por dos, como se ha visto; la movilidad de capital, otro factor que incide en la misma línea entre 1923 y 1931 tuvo un aumento relativo del 54%, al pasar de 15.753 a 24.208 instrumentos en toda Canarias.

Un texto de la época, el *Boletín de la Cámara*,³ con motivo de la visita del Ministro de Gracia y Justicia, Don Galo Ponte, exponía que “Tienen tales particularidades del comercio canario su origen o justificación en la condición de su régimen franco, cuyos efectos trascienden del país, y en su comprobación no sería ocioso quizás consignar que mientras en el conjunto del territorio nacional se dedican al comercio diez habitantes por cada 1.000 (212.449 de los 21.338.381 que pueblan España, refiriéndose los primeros a los matriculados en las tarifas 1ª y 2ª de la anterior ordenación de la contribución industrial, que sólo comprendían actividades de índole propiamente mercantil, según datos del ejercicio 1923-1924, contenidos en el Anuario Estadístico de España correspondiente al mismo), en Las Palmas profesan dicha Actividad 23 habitantes por cada 1.000 (1.550 matriculados en las mismas tarifas 1º y 2º en el año 1924-1925, de los 66.461 habitantes que a esa Ciudad corresponden conforme al Censo de 1920)”. Se trata de comerciantes que venden de todo, siendo difícil su especialización, pues son muchos y la clientela poca, dado lo reducido del mercado insular.

Un ejemplo típico de empresa comercial es la compañía Molina, surgida al calor de la expansión comercial e impulsada por la iniciativa de dos jóvenes empresarios guineses que obtienen el capital inicial de un pariente establecido en el Puerto de La Luz. Este es un ejemplo de la densa red empresarial tejida en torno a los puertos canarios, lo que nos hace pensar que constituyen el fermento de y tienen características propias de “distrito industrial”, en tanto en cuanto allí se producen desde aprendizaje, intercambio de mano de obra u obtención de capitales. Su crecimiento posterior es el característico de un empresario canario (Pérez Hernández, 1998).

Hemos de referirnos, también, al colectivo de comerciantes indostánicos que comienza, ya por estas fechas, a aprovecharse de este marco de libertades comerciales para montar sus famosos bazares. Se benefician de que los puertos canarios son visitados por los barcos del

Reino Unido, los cuales hacen la ruta oceánica (Dávila Ojeda, 2000). Es una minoría poco estudiada, pero de indudable influencia en el Archipiélago.

En segundo lugar, como algunos analistas de la época (Roca Bosch, por ejemplo) señalaron, las dificultades que tenía el archipiélago para industrializarse no eran pequeñas, pues “Canarias, escribe en 1936, (en) años anteriores, a 1925, carecía de base para su industrialización, porque no estaba en plena producción agrícola, ni tenía gran mercado que abastecer”. Aunque el propio autor no descarta la posibilidad de crear industrias en el Archipiélago, pues Canarias en la nueva coyuntura que se abre en los años veinte

sí cuenta con esa base (para el arraigo de la industria) después de ese año, como lo corrobora el gran volumen de sus importaciones, derivado del crecimiento de su población y del aumento de sus actividades. Antes sería un gran disparate establecer aquí una industria de alguna importancia, por el gran coste de su instalación y la falta de mercado local, pero no ahora en que las instalaciones industriales, por los progresos de la técnica, son de relativo escaso valor, como por contar con población suficiente para el consumo de su producción, y con mayor fundamento económico y político desde 1931/932 en que los principales países consumidores de nuestros frutos sustituyeron los principios liberales por los sistemas restrictivos de toda clase. Estos sistemas no han sido adoptados caprichosamente, sino en defensa de los intereses nacionales para mejorar sus balanzas comerciales, sostener el valor de sus divisas y evitar el paro forzoso de sus obreros, que han obligado a Inglaterra, de abolengo librecambista, a establecerlos, como también a España, en justa reciprocidad, pero Canarias ha quedado al margen, indefensa y arrollada en la contienda comercial, por no haber sabido acomodar su régimen económico a sus necesidades y realidades tanto de orden interior, como de orden exterior, debido al mito de nuestras franquicias que, francamente, no existen en principio, ya que han sido vulneradas por varias disposiciones, unas impuestas por el Poder público y, otras, solicitadas por los mismos canarios, (...) (Roca Bosch, 1936).

La escasez de industria estaría relacionada con el hecho de que la renta de situación apenas se aprovechó para establecer empresas que propiciaran una economía de escala, excepto en algunos casos como fue la construcción de la refinería de Santa Cruz, algunas manufacturas, industrias alimenticias, labores de tabaco, derivados de la pesca y algunos talleres metalúrgicos al calor de la actividad portuaria. La incipiente industrialización, sólo podía prosperar, pues, mediante aquellas ramas con baja relación en el coeficiente capital-trabajo, dada la escasez de fondos de inversión y la abundancia de mano de obra.

Eran escasos, pues, los sectores económicos que ofrecían algunas posibilidades de industrialización. Podemos citar la elaboración de cigarrillos y las conservas de pescado, ya que ambos progresan notablemente desde principios de siglo y especialmente al calor de la coyuntura favorable de la década de 1920. Otras, como las de confitería –fábricas de chocolate y caramelos–, crecieron desde 1923 y sobre todo a raíz de que se liberalizó la importación de azúcar en 1934. En efecto, la industria conoció en esos años, momentos favorables por las condiciones inicialmente propicias del mercado internacional –aunque con altibajos, debido a las dificultades de las políticas monetarias– y la recuperación de la demanda interna, factores que están unidos al incremento del tráfico portuario, el tamaño medio de las empresas y una cierta diversificación del tejido industrial, que apunta en la misma dirección de avance, con lo que se constata un aumento del número de matriculados en la fabricación industrial: pasa de 365 en 1922 a 1.073 en 1933, (Cabrera Armas y Díaz de la

Paz, 1994). Se había pasado, pues, de un “escaso dinamismo” en el siglo XIX (Luxán Meléndez y Solbes Ferry, 2000, p.130), con un sector industrial con nulo peso en la estructura productiva, a otra etapa donde se conoce un cierto despertar de la industria.

Por tanto, la imagen de una total desindustrialización en Canarias queda relativizada si se tiene en cuenta la existencia de numerosas fábricas de tabaco, los talleres de bordados –que nos dan cuenta de una no despreciable industria a domicilio que daba trabajo a más de 4.000 mujeres en La Palma y 1.500 en Lanzarote– y las fábricas de productos alimenticios a los que hay que sumar los varaderos y los pequeños astilleros existentes en los puertos capitalinos que reparan y fabrican barcos de poco tonelaje. Todo ello da cuenta de la existencia de una industria basada en pequeños establecimientos, en fase de crecimiento, según se deduce del número de contribuyentes por la Tarifa 3. Se observa, asimismo, el incremento –más del 300% en apenas 10 años: entre 1923 y 1931 se pasa de 365 contribuyentes a 1.117– de los cotizantes por establecimientos industriales frente al cierto estancamiento de los clasificados como “artes y oficios”, muchos de los cuales son a su vez pequeñas industrias como es el caso de los talleres de elaboración de cigarros puros; observamos además que mientras en las fechas anteriores a la Gran Guerra las cotizaciones por el concepto de “artes y oficios” superan ampliamente a las industriales, al principio de la década de los años treinta las cotizaciones industriales más que duplican a aquéllas.

Algunas características del sector ponen de relieve sus dificultades, que se pueden resumir en: a) el reducido tamaño de las empresas, pues, por ejemplo, en la isla de Tenerife la media en 8 talleres metalúrgicos era de 15 empleados; aunque había una fábrica de curtidos que empleaba a 30 operarios, más bien es una excepción; en alimentación la media de 5 establecimientos era de 33 trabajadores; las 34 fábricas de tabaco existentes tenían una media de 44,8 trabajadores. En La Palma, 5 talleres de bordados dan una media de 25 mujeres bordadoras por establecimiento. Mientras que en Gran Canaria, la media era de 37,7 en los 25 talleres de tabaco.⁴ b) Concentración geográfica en las ciudades de Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife y la práctica ausencia en algunas islas como Fuerteventura, El Hierro o La Gomera. Fuera de los enclaves capitalinos, sólo había industrias de la alimentación o talleres de artes y oficios de un carácter preindustrial; c) Escasa formación de la mano de obra, porque no era necesaria una cualificación especial en la elaboración de tabaco o transformación de pescado, los sectores más significativos.

Hay que afirmar que la opción librecambista rentabilizó la situación geográfica del Archipiélago en las rutas marítimas abiertas por la revolución de los transportes, y el suministro de energía a los buques en tránsito desempeñó un papel relevante en la actividad portuaria, teniendo efectos positivos sobre la demanda energética local, al disminuir los costes de los productos energéticos por la sobredimensión de su demanda. La cobertura de esta demanda energética era cada vez más de origen foráneo, de tal manera que el desarrollo del modelo librecambista incluyó medidas de carácter fiscal tendentes a reducir los costes de la dependencia energética insular, costes que se estimaban por la insularidad y la difícil orografía de las Islas, y buena prueba de ello es que el molino harinero movido por la fuerza hidráulica o eólica continuó en servicio hasta tiempos relativamente recientes. A partir de la década de 1860 las Casas Carboneras británicas instalaron en los puertos de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria almacenes de carbón para garantizar el suministro a los buques en tránsito; también el carbón inglés alimentó las calderas de los ingenios azucareros así como a las primeras fábricas de energía y a los pozos de extracción de aguas, cuando aumenta la demanda de los productos de exportación. Al final del período las

compañías carboneras comenzaron a suministrar petróleo, convirtiéndose en filiales de las grandes empresas petroleras internacionales.

La “sindicación de intereses” como forma de defensa de la producción local

La formal y, sólo aparentemente, libre competencia no favorecía a las empresas canarias en las plazas europeas, por lo que en varios casos procuraron unir sus intereses en sindicatos y/o *carteles* de productores. Con ello pretendían hacer frente al mayor poder y dominio de los circuitos que tenían los comerciantes exportadores europeos, en manos de quienes estaba la comercialización del producto; pero las empresas también aprovecharon esta unión para abaratar costes de transacción y de agencia. Así lo hicieron en el último tercio del XIX los productores de cochinilla y los tabaqueros. Aquellos fundaron la Sociedad Agrícola-Comercial de Canarias en 1874 (Hernández Pérez, 1875; Hernández García, 1987; Harford, 1892) y su homónima tinerfeña, con la finalidad de defender los intereses de este colectivo en los mercados europeos. Ello les llevó a enfrentarse con los comerciantes europeos que tenían el monopolio del comercio de este producto en las plazas del Viejo Continente.⁵

La Unión Agrícola-Comercial fue creada en 1874 con el objetivo de controlar la comercialización de la cochinilla, tanto de sus socios (una veintena en el caso grancanario) como la de otros productores. Se proponía recibir y remesar al extranjero para su realización, todas las cochinillas de los socios y de las demás personas que quisieran entregarlas; anticipar a los socios préstamos sobre las tres cuartas partes del valor aproximado y las dos terceras partes a las que no estaba asociadas, sobre la producción; conceder anticipos (con intereses: del 6% a los socios y del 7% a los no socios); destinar capital a comprar cochinilla al contado en esta plaza para su remesa y venta por cuenta de la Sociedad.

Por su parte, los cultivadores de tabaco crearon en 1874 la sociedad El Porvenir Agrícola de las Islas Canarias, logrando un Real Decreto de 1875 por el que el gobierno libraba fondos para adquirir unos 1.000 quintales de tabaco canario con destino a las fábricas nacionales. Pero, en estos casos, las primeras dificultades surgen ya en 1877, dadas las reticencias del poder central en hacer efectivos sus compromisos. La creación en ese mismo año de la La Liga de Agricultores y Fabricantes de tabaco, tenía la finalidad de presionar al Gobierno: conseguirá que se incluya en el art. 59 de la ley de Presupuestos la autorización y libramiento de fondos para la adquisición, directamente desde las fábricas canarias y para el mercado peninsular, de 500.000 cigarrillos elaborados en dos años (Brito González, 1979-1980 y Luxán Meléndez, 2003).

Pero también fue el marco institucional un factor clave para entender la implantación y evolución de algunos cultivos en Canarias, como en el caso de la cochinilla. Así, el R. D. de 29 de junio de 1822 instaba a las Sociedades Económicas del Reino al estudio de las posibilidades de desarrollo de la cochinilla, especialmente en Andalucía y Canarias; R. D. de 14 de enero de 1827 otorgó al cultivo total exención fiscal durante quince años y en 1826 llegaron las primeras crías del insecto por vía de Cádiz. Más tarde, se le otorgó una importante desgravación fiscal (R.O. de 10 de enero de 1854), admitiéndose que la riqueza producida por la grana cotizara a la hacienda como la de cualquier cultivo ordinario.

La misma tónica y comportamiento lo encontraremos años después entre los pequeños productores locales de plátanos y tomates, enfrentados a las grandes empresas exportadoras, en lo cual tampoco se diferencia de los de otras áreas agrícolas de exportación. En esta línea hay que señalar la importancia que tuvo la llamada “cuestión frutera”, marcada por el

abandono de Gran Bretaña de su tradicional política librecambista y la política de contingentación y elevada fiscalidad que impuso Francia, pero también por la protección a la producción canaria, esencialmente del plátano, en el mercado peninsular español.

Tampoco podemos olvidar las repercusiones que en Canarias tuvo la creciente penetración empresarial multinacional de origen anglosajón, sobre todo. Paradigmático es el caso de la práctica de *dumping* por la multinacional Elder & Fyffes Co. Ltd., empresa que impulsó el cultivo del plátano en las Islas, la cual estaba controlada por la United Fruit Co. que a su vez fue impulsora de la introducción de la banana en Europa. Su actuación estuvo centrada sobre la propia fruta insular, bajando los precios de la misma en los mercados de destino, hasta hacer retirarse a los competidores canarios. Logrado esto, obligaban al comprador a absorber primero una parte del fruto americano y luego la totalidad, perdiéndose definitivamente el mercado para las islas. Según testimonios de la época (del embajador de España en Roma), la casa Fyffes, con el fin de desacreditar la producción canaria, envió a Italia plátano en mal estado, para lograr el monopolio de la exportación y venta de la Somalia italiana.

Esta situación generó incertidumbres y reacciones contrarias por parte de sectores de la burguesía más agrarista.⁶ La disparidad de criterios entre las empresas nacionales y las foráneas, se observa también a lo largo de las primeras décadas del siglo ante la imposibilidad de solucionar las demandas de ordenación y regulación del mercado frutero, debido precisamente a la pugna intraindustrial que mantienen el sector agrícola y el sector exportador.⁷ Por esos motivos y otros relacionados con la producción y comercialización de los productos, los agricultores canarios que se iniciaron en productos de exportación (tomates, plátanos) tuvieron que acudir a la sindicación para defenderse de la competencia extranjera (Suárez Bosa, 1996), en lo cual tienen igual comportamiento que sus homólogos peninsulares.

No obstante, una cuestión fundamental a tener en cuenta es que, también en la agricultura predominan las pequeñas empresas, pero no consiguieron integrar otros servicios, como sería el transporte o la comercialización, a pesar de los intentos. Las extranjeras sí que lo consiguen y son competitivas, al ser dueñas de navieras en cuyos barcos enviaban la producción (propia y de los pequeños productores locales) a los mercados europeo, controlando además la comercializan.

Un caso específico es el de la industria tabaquera pudo despegar con fortuna, a pesar de los obstáculos impuestos por el monopolio de Tabacalera, gracias a la demanda local y a la venta directa de su producción a los navíos en tránsito. La ausencia de arancel a la importación de materia prima facilitó su impulso. En 1909 había en Canarias 16 fábricas tabaqueras que empleaban a unos 397 trabajadores, aumentando estos hasta cerca de 1.000 en la provincia de Tenerife y 900 en Gran Canaria hacia 1914. Su crecimiento será mayor en la década de 1920, favorecido por el contrato firmado con la Compañía Arrendataria de Tabacos en 1922, por el que esta empresa paraestatal se comprometía a adquirir a los fabricantes canarios un determinado cupo destinado al mercado peninsular y se reservaban el local a cambio de la prohibición de exportar. Se les asignó un cupo de 3.000.000 de cigarrillos y 802.000 tabacos durante tres años. Pero el monopolio estatal incumplió los contratos en numerosas ocasiones, respondiendo a los intereses de los grupos de presión internos, de los que formaba parte, entre otros, Juan March con negocios del ramo en el Norte de África y Andorra.

Tampoco los industriales canarios parece que tuvieran una actitud empresarial coherente y unitaria, por lo que no supieron hacer frente a un Pliego de Condiciones –Orden Ministerial de julio de 1932– impuesto por Tabacalera que suponía importantes restricciones a la venta de

labores canarias en el mercado peninsular, pues facultaba a aquélla para rechazarlos o limitarlos, en función de los *stocks* acumulados en sus almacenes de la Península, lo cual originó numerosos conflictos en los años siguientes.

También los comerciantes unieron sus intereses para explotar el arriendo de los puertos francos mediante contrato con la Compañía Arrendataria de Puertos Francos, aunque no sin problemas. Esta entidad promovió una Asociación Provincial de Comerciantes, industriales y cosecheros de los puertos habilitados de la Islas Canarias. Asimismo, optaba al arriendo la Asociación Gremial de Arbitrios de Puertos Francos de Gran Canaria, Lanzarote y Fuerteventura, por lo que hubo se produjo una especie de versión comercial del “Pleito Insular”. Esta última agrupando a intereses mercantiles e industriales con el apoyo de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas (Ferrer Muñoz, 2001, p.46). Aunque inicialmente ambas entidades llegaron a un acuerdo, éste fue roto por la Asociación Provincial a la que le había sido adjudicado el negocio por Real Decreto de 2 de julio de 1902. Una vez obtenida la concesión, se negó a compartirlo con la primera; posteriormente, mediante resolución del Consejo de Estado, le fue anulada la concesión.

Las libertades comerciales propician los oligopolios

Las empresas canarias eran precio aceptantes en general, y no rivalizaron para adueñarse de los mercados. Por ejemplo, las tareas de abastecimiento de carbón en los puertos canarios se realizaban en régimen de oligopolio. Las empresas se concertaron cuando les fue preciso establecer acuerdos para repartirse el mercado: acordaron unas condiciones comunes para el negocio de abastecimiento de carbón, mediante el arreglo conocido como *Atlantic Islands Depot Arrangement* (AIDA) que fijaba un precio único para el carbón despachado en el Puerto de Las Palmas.

Desde principios de siglo las empresas con almacenes de carbón en los diversos archipiélagos, fijaron un precio único, convenio que firmaron inicialmente *Miller*, *Grand Canary* y *Blandy* y progresivamente se amplió al resto. Cada compañía tenía asignado un porcentaje del comercio total y se establece un sistema de compensación: la que vendía más durante un año debía compensar a las que menos vendieran y debían ingresar tres chelines en un fondo común cuando se sobrepasaba este cupo; este depósito se distribuía luego entre las casas que no llegasen a cubrir la meta asignada.⁸ Sólo se ha podido documentar este acuerdo por referencias indirectas, en las memorias de las empresas o informes consulares, con lo cual es difícil su evaluación. Pero no cabe duda de su existencia. En un documento de la empresa Hamilton recogido por Guimerá Ravina (1987, pp. 269-270) se dice que debían

(...) cargar (sus) pérdidas a las ganancias del carboneo, que no es tan rentable como debería de ser, debido a las grandes contribuciones que debemos efectuar al consorcio. Te incluyo una nota con las cantidades que hemos pagado desde la constitución del Depósito de las Islas Atlánticas. Contra estas cifras exorbitantes he estado luchando constantemente sin ningún apoyo y ningún resultado.

Esta situación culminó, en la década de los treinta, con la profunda remodelación realizada de los negocios de suministro de combustible en el Puerto de Las Palmas: mediante un acuerdo de unión entre la mayoría de las casas allí establecidas, conformando un *trust* dirigido por Ernesto Wooton Summerlin (cónsul británico en Gran Canaria, por cierto) y Gerardo Miller. En la adopción de esta estrategia influye por un lado la crisis económica del momento; por otro, las transformaciones estructuradas, inducidas por los cambios tecnológicos en la

navegación marítima, que permitió sustituir el carbón por el petróleo como combustible; y, en tercer lugar, por los cambios generacionales acaecidos en el seno de las propias empresas. Además, no hay que perder de vista que el Puerto de Las Palmas pasa a ser uno de los más conflictivos de la zona.

Señalemos que el capital foráneo fue determinante en instalación de estaciones de suministro de combustible, constatándose la tendencia de las antiguas carboneras a reorientar progresivamente sus negocios hacia el suministro de combustible líquido, por lo cual se aliaron con los grandes grupos petroleros mundiales, como sucede con Cory o Miller. La primera empresa en construir depósitos de petróleo fue Shell (1920) y posteriormente se le unieron otras como Cory Bross (1929), Mobil Oil (1935) y Texaco (1938) empresas hasta completar el grupo de las 12 actuales.

Sin embargo, en este sector donde nos encontramos con una de las escasas grandes compañías y, excepcionalmente, de capital español: CEPSA realizó en Canarias una de las primeras y más importantes inversiones instalando la Refinería de Petróleos en Santa Cruz de Tenerife en 1930, siendo las islas donde primero empezó una compañía española a suministrar combustible a los buques (*bunkering*), ejerciendo esta actividad a través de la propia refinería y de su factoría del Puerto de Las Palmas. La elección de las Islas como sede de su primera refinería obedeció a criterios de eficiencia empresarial, pues le permitía eludir la acción del Monopolio de Petróleos y de su empresa adjudicataria, CAMPSA, que desde 1928 controlaba toda la actividad petrolífera española, si bien parece no fueran antagónicas sino que se trataba de actividades complementarias pues los productos refinados por CEPSA abastecían a la Arrendataria junto con el abastecimiento a la navegación de los puertos canarios.

Dificultades para la financiación y facilidades para la instalación de la banca foránea

La financiación para crear empresas se podía obtener de diversas fuentes como el ahorro familiar, las remesas de emigrantes y de la banca oficial y de la privada, pero no sin dificultades. Serán las empresas extranjeras las que dispongan de más fácil acceso a los créditos, pues establecieron banca propia o sucursales de casas matrices. Mientras que las locales tenían dificultades, porque debían acudir exclusivamente al Banco de España (Carnero Lorenzo, 1995), de tal manera que tenían otro tipo de financiación, como los ahorros de emigrantes o los procedentes del comercio. La constitución de las Cajas de Ahorro (Carnero Lorenzo, 1995. Suárez Bosa, 1993) alivió ligeramente los canales de financiación para los pequeños empresarios.

Hay que esperar a mediados del siglo XIX para que surjan los primeros bancos en Canarias, ligados al incremento de la demanda de crédito generada por el desarrollo de la cochinilla primeramente y a la expansión de la actividad mercantil, lo cual propicia la aparición de casas comerciales que ejercen actividades crediticias, teniendo los banqueros que atender las transacciones financieras con el exterior. En el último cuarto de siglo, la transformación de los puertos insulares en centros de operaciones mercantiles de la expansión imperialista, así como la inserción de la economía local en los circuitos comerciales europeos a través de la oferta agraria exportadora, determinaron la creación de demanda de dinero que no podía ser cubierta por la incipiente banca autóctona. Asimismo, la presencia de la banca extranjera, se vio favorecida por la reforma de los Puertos Francos de 1900. Destacan la Banca Hamilton y Cía., Hardisson Freres, Banca Miller y Cía. y Swanston (Carnero Lorenzo, 1995) y posteriormente el Bank British West Africa Ltd., que perteneciente al grupo Elder Dempster, abrió una

sucursal en Las Palmas en 1910 y otra en Tenerife en 1920. Su presencia en las Islas y en otras zonas del continente africano se explica por los importantes flujos comerciales británicos con Canarias y otras zonas próximas.

La presencia de la banca extranjera sugiere unos costes de intermediación financiera para la economía inferiores a los que podía ofertar la banca peninsular, lo cual explicaría la marcada ausencia de esta última durante este periodo. El Banco de España, abrió su primera sucursal en Santa Cruz de Tenerife en 1887 y en Las Palmas, en 1889 y más tarde lo efectuó el Banco Hipotecario. Otras sucursales lo hicieron más tarde y de manera poco significativa.

Asimismo, las extranjeras intentan ahorrar costes de transacción y agencia, fundando sucursales o llegando a acuerdos con los empresarios locales, como los consignatarios

Las mayores empresas son extranjeras y se radican en torno a los puertos

El origen de las empresas portuarias está ligado a la presencia de entidades extranjeras, fenómeno inscrito en la dinámica expansiva del capitalismo internacional durante el período que va de 1870 a 1914, en el que aumenta espectacularmente la arribada de buques para repostar carbón, cargar y descargar mercancías y retornar con productos agrícolas de exportación con destino a los mercados europeos. Efectivamente, con la expansión del capitalismo en el siglo XIX, una serie de empresas se radican en las Islas de los Archipiélagos Atlánticos. En la mayoría de los casos son propiedad de extranjeros que acompañan la expansión de sus países de origen (ingleses, franceses, alemanes, belgas). Se asientan en los sectores clave como el portuario o el agrícola de la economía de las islas macaronésicas; frecuentemente prestan servicios a la expansión económica o estratégico/militar de sus países de origen. Muchas se localizan simultáneamente en los diferentes archipiélagos, trasladándose de unas islas a otras o creando sucursales allí donde se trasladan, aunque no siempre mantienen las conexiones con la casa matriz. En cierta medida, estas entidades dan continuidad a los contactos que mantuvieron estas islas desde su entrada en la historia occidental.

Cuando los puertos inician su despegue, a finales del siglo XIX, la actividad empresarial estaba en manos de firmas extranjeras, ingleses sobre todo, lo cual se debe al “(...) elevado riesgo de las inversiones, la preponderancia de las embarcaciones extranjeras en el tráfico portuario y, principalmente, las fuertes vinculaciones, incluso familiares, con las empresas navieras, (que) llevaron a una hegemonía de las consignatarias con capital foráneo o con igual procedencia en su origen” según Díaz de la Paz (1994, pp. 1.122-1.123). En este contexto, los consignatarios autóctonos, que limitaron su actividad representativa “a las compañías estatales o de cabotaje con la zona peninsular eran pocas, pequeñas y sus actividades estaban a remolque de las anteriores”.

Si atendemos a la especificidad observada en Canarias, se puede establecer una tipología de las empresas extranjeras establecidas en las islas desde el siglo XIX:

– Entidades foráneas establecidas antes de la consolidación de los puertos. Son compañías con sede central en Canarias, con escasa o nula conexión financiera con el exterior; casi todas se establecieron desde la primera mitad del siglo XIX. Se puede citar en este apartado empresas como Miller & Co., Juan Bosch. Es un grupo en el que opera una cierta reordenación a raíz del impacto de la crisis de la grana, hacia la década de 1870 y la posterior recuperación económica.

– A continuación hay que señalar el grupo de firmas y empresas asentadas en las islas al abrigo de la nueva dinámica económica inaugurada en el Archipiélago, tras la implantación de los nuevos cultivos de exportación y el creciente protagonismo de los puertos. Se trata, asimismo, de entidades con dirección en las respectivas capitales insulares que llegan a ostentar un protagonismo, nada desdeñable, en el concierto de la economía canaria.

– Un tercer grupo lo integran las grandes compañías capitalistas, generalmente llegadas después de 1880, con sede central y base accionarial radicada en las metrópolis europeas (Liverpool, Bruselas, Hamburgo, Londres, etc), a las que cabe reconocer como formas más representativas y definatorias de la dinámica económica generada por la iniciativa extranjera en Canarias a partir del progreso del capitalismo. Con diversa intensidad, sostienen importantes vinculaciones financieras de carácter internacional, al tiempo que extienden su actividad sobre variados ámbitos geográficos y sectores productivos como enclaves portuarios, zonas agrícolas, etc. Son las más representativas Elder Dempster Co., Yeoward Brothers, Cory Brothers, Otto Thoresen, Woermann Linie, Blandy Brothers. Estas empresas contribuyen a la reactivación económica de las islas, pero también su presencia responde a los intereses estratégicos de las potencias europeas, particularmente de los británicos, franceses y alemanes, aunque las conexiones más intensas sean con el Reino Unido.

A MODO DE CONCLUSIÓN: LA PECULIAR “CULTURA EMPRESARIAL CANARIA” Y EL ENTORNO PUERTO FRANQUISTA

Aunque los estudios de cultura empresarial son escasos en Canarias y menos sus aspectos históricos, algunos rasgos comienzan a desvelarse, si bien es frecuente la opinión de que, al igual que el resto de España, Canarias no destaca especialmente por haber generalizado una cultura que infunda los valores empresariales en la sociedad o que refuerce la “motivación” empresarial de los individuos (Batista Canino, 1992, p. 1.641). En todo caso, la cultura de la empresa implica tanto señalar los caracteres distintivos de una empresa con respecto a otra como referirse al “contexto histórico y de civilización en el que nace, se desarrolla, decae y muere” (Sapelli, 1996, p. 479). Todo esto es fundamental si se quiere saber “algo más” que el número de las empresas que operan en determinados períodos históricos.

En Canarias, es indudable el peso de la mentalidad en el comportamiento empresarial, y cabe pensar que el empresariado canario heredó algunas pautas de conducta comunes a todos los empresarios españoles dado que el marco cultural es básicamente el mismo, por tanto, tal y como apunta García Sanz (2000), la tradición mercantilista, los prejuicios aristocráticos contra el trabajo manual y la mentalidad religiosa, han sido factores importantes en el desarrollo de la clase empresarial española, donde la empresa familiar es dominante en el tejido empresarial.

No obstante, ha de tenerse en cuenta algunas peculiaridades de la empresa canaria, y no se debe trasvasar mecánicamente pautas que sirven para otro entorno. Hay un conjunto de variables que definen a la empresa canaria tal y como señala Oreja Rodríguez (1997), aplicando el modelo GEPS de entorno insular, según cuatro grandes marcos: geográfico, económico, político-legal y socio-cultural, destacando la importancia relativa que el entorno insular tiene para las diferentes actividades empresariales de la cadena de valor de la empresa canaria. Algunas constantes que marcan las características de la empresa canaria a través de su historia son: su pequeño tamaño, empresa individual o societaria, con reducido número de socios, siendo estos de carácter familiar; en cuanto al diseño interno se configura, en líneas

generales, como una empresa con escasa complejidad estructural. El reducido tamaño de la mayoría de las empresas implica la existencia de una estructura organizativa predominantemente de forma simple, lo que implica escasos niveles jerárquicos. Predomina el capital local, pero en algunos sectores, singularmente en aquellos más dinámicos, está presente el capital extranjero como el portuario, agricultura de exportación e incluso el comercial.

Así pues, a largo de este período histórico se ha ido configurando una cultura empresarial en Canarias, ¿cuáles son sus especificidades? Se ha dicho que los empresarios españoles muestran actitudes contrarias al libre comercio y la libre competencia (Tortella Casares, 1996). Los dos últimos parámetros pueden ser discutibles en el caso de los empresarios canarios, pero sí es una evidencia histórica que asumen el legado histórico del puertofranquismo, y con ello las libertades comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

- BATISTA CANINO, (1992), “Estructura empresarial”, en *Gran Canaria Siglo XXI Diagnóstico y situación*, T. II, pp. 1.621-1.748.
- BRITO GONZÁLEZ, O. (1979), “La industria tabaquera. La frustración de la ‘alternativa cubana’”, I y II, en *Rumbos. Revista de Círculo Canario de Estudios Socialistas*, nº 3, pp. 13-20 y nº 4, pp. 9-18.
- CABRERA ARMAS, L. y A. DÍAZ DE LA PAZ (1991), “La economía I y II”, en VV. AA. *Historia de Canarias*, Editorial Prensa Canaria, Valencia.
- CABRERA ARMAS, L., CARNERO LORENZO, F. y A. DÍAZ DE LA PAZ (coords.) (2002), “El tejido empresarial isleño, 1870-2002. Evolución y características”, en *Empresas e historia en Canarias*, pp. 19-40.
- CARNERO LORENZO, F. (1995): “Banca”, en *Gran Enciclopedia de Canarias*, T. II, pp. 518-525.
- y J. S. NUEZ YÁNEZ (coords.) (2002), *Empresa e historia en Canarias*. FYDE-Caja Canarias, Santa Cruz de Tenerife.
- COMÍN COMÍN, F. y P. MARTÍN ACEÑA (1996a), *La empresa en la historia de España*. Civitas, Madrid.
- (1996b), “Las características históricas de las empresas en España”, *Revista de Economía Aplicada*, nº 12, vol. IV, pp. 75-123.
- DÁVILA OJEDA, H. (2000), “Aportaciones al proceso migratorio indostánico a Canarias”, *XIV Coloquio de Historia Canario-Americana*, Cabildo Insular de Gran Canaria, pp. 46-56, Las Palmas (ed. en CD).
- FERRER, MUÑOZ, M. (2001), *Historia de la Cámara Oficial de las Palmas, 1901-2001*. Cámara oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, Las Palmas.
- GUIMERÁ RABINA, A. (1987), *La casa Hamilton: una empresa británica en Canarias (1937-1987)*. Santa Cruz de Tenerife.
- HARFORD, (1892), “Informe sobre las condiciones económicas, sociales y laborales de las islas canarias (1892)”, en *Informes consulares británicos sobre Canarias (1856-1914)*, La Caja de Canarias, Las Palmas, pp. 937-1.011.
- HÉRNÁNDEZ HERNÁNDEZ, J., CABRERERA ARMAS, L. G. y T. RAVELO MESA (1998), “Energía eléctrica”, en *Gran Enciclopedia de Canarias*, T. VI, pp. 1.381-1.382.
- HERNÁNDEZ GARCÍA, J. (1987), “La 'Unión-Agrícola Comercial de Gran Canaria' (1874): Una sociedad isleña para la comercialización de la Cochinilla”, *VI Coloquio de Historia Canario-Americana*, Segunda Parte, T. I, Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, pp. 573-590.
- HERNÁNDEZ PÉREZ, B. (1875), *Unión Agrícola-Comercial de Gran Canaria*. Memoria leída en Junta General de accionistas celebrada el 29 de agosto de 1875. Imprenta La Verdad, Las Palmas de Gran Canaria.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. y O. BERGASA PERDOMO (2001), “Un experimento fallido de industrialización: Trapichez y fábricas de azúcar en Canarias, 1876-1933”, en *Revista de Estudios Regionales*, nº 60, pp. 45-78.
- y S. SOLBES FERRY (2000), “La empresa industrial canaria en perspectiva histórica”, en *Iniciación al estudio de la empresa en España y Canarias. Sus archivos y su historia*, pp. 45-156.
- (2003), “La opción agrícola e industrial del tabaco y los Puestos Francos (1852-1900). La apuesta contradictoria de la Real Sociedad de Amigos del País de Gran Canaria”, en S. de LUXÁN MELÉNDEZ y

- J. J. LAFORET (eds). *La economía canaria en la segunda mitad del siglo XIX*, RSEAP, Las Palmas, pp. 125-188.
- MACÍAS HERNÁNDEZ, A. y R. F. DÍAZ HERNÁNDEZ (1996): “Caña Dulce”, en *Gran Enciclopedia Canaria*, T. IV, pp. 809-810.
- MARTÍNEZ MILLÁN, J. (1992), *Las pesquerías canario africana. 1880-1914*, CIES de la Caja de Canarias, Las Palmas.
- OREJA RODRÍGUEZ, (1997): “El impacto del entorno insular en la empresa canaria”, en *Situación*. Serie estudios 96/26. Universidad de La Laguna.
- (1998): “Empresa”, *Gran Enciclopedia Canaria*, T. VI, pp. 1.371-1.373.
- PÉREZ HERNÁNDEZ, C.: “CEPSA”, en *Gran Enciclopedia Canaria*, T. IV, pp. 940-941.
- (1998), “Empresas e historia. La compañía Molina en la historia contemporánea de Canarias, 1926-1960”, en *Economía Canaria*. Primer Seminario e Investigación sobre Economía Canaria, Universidad de La Laguna, pp. 669-692.
- ROCA BOSCH, T. (1939), “Necesidad de adaptar el régimen Franco de Canarias a las realidades económicas”, *El Tribuno*, 1, 3 y 4 de julio.
- SAPELLI, G. (1996), “La construcción social e histórica de la empresa: para un nuevo modelo teórico”, en F. Comín y P. Martín Aceña, *La empresa en la historia de España*, Cívitas, Madrid.
- SUÁREZ BOSA, M. (1993), “El ahorro popular en Canarias. La primera etapa y crisis del Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Las Palmas (1914-1939)”, *Vegueta*, nº 1, pp. 179-199.
- (1996), “Los sindicatos agrícolas en Canarias en el primer tercio del siglo XX”, en *Agricultura y Sociedad*, 78, pp. 113-138.
- (1997), “Empresas consignatarias y estibadoras en el Puerto de La Luz y de Las Palmas: Estrategia y organización”, *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Girona, pp. 255-268.
- (2000), “Empresas consignatarias y estibadoras en el Puerto de La Luz y de Las Palmas: estrategias y organización”, en *Iniciación al estudio de la empresa en España y Canarias. Sus archivos y su historia*, pp. 156-185.
- y BRITO DÍAZ (2001), *La Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas y el Desarrollo de la Economía Canaria, 1901-1936*. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, Las Palmas.
- TORTELLA, G. (1996), “La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea”, en F. Comín y P. Martín Aceña (1996), pp. 49-60.
- VV. AA. (2000), *Iniciación al estudio de la empresa en España y Canarias. Sus archivos y su historia*. Mutua Guanarteme, Las Palmas.

NOTAS

- ¹ Ver un estado de la cuestión en Carnero Lorenzo y Nuez Yáñez (2002) y VV.AA. (2000).
- ² Los datos sobre movilidad de capital y contribución en Cabrera Armas y Días de la Paz (1991, p. 726).
- ³ “La Visita del Ministro de Gracia y Justicia. Problemas abordados por la Cámara”, en *Boletín Oficial de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas* (1930, p. 819).
- ⁴ Las muestras ofrecidas son sólo una parte pequeña del conjunto, y, probablemente figuran exclusivamente los establecimientos con más entidad; sólo los de los talleres de encajes y bordados y las fábricas de tabaco pueden tomarse como fidedignos. Los datos del número de trabajadores para la isla de Tenerife figuran en *Ministerio de Industria y Comercio. Dirección General de Industria. Momento Actual de la Industria en España. Canarias y Baleares*. (1935). La consulta del Censo del Retiro Obrero (para las Canarias Orientales) viene a confirmar la anterior impresión.
- ⁵ En efecto, el comerciante J. Sr. Bruce, uno de los principales comerciantes del producto cuasi en régimen monopolista, llegó a pagar anuncios y/o circulares en la prensa local contra este intento de sindicación acusando a la Unión-Agrícola de practicar un monopolio (ver el folleto *Causas que han motivado la depreciación de la cochinilla, medios establecidos entre nosotros para corregir este mal y entorpecimiento que se ha opuesto a su realización*).
- ⁶ Véase como ejemplo el folleto editado por el Sindicato Agrícola del Norte de Tenerife, pp. 5-6, y la serie de artículos recopilados por “Un agricultor” con el título *En defensa de la agricultura. Problemas fruteros*, editado en Tenerife, s/f.
- ⁷ Véase el número extraordinario que la revista *Actividad* en julio de 1935 titula: “Problemas concretos sobre aspectos de la vida económica de las Islas”. Concretamente el apartado dedicado a “Cuestiones Agrícolas y de exportación”. También es de interés la propuesta realizada por Junco Toral: “La necesidad de un órgano económico orientador”. (Septiembre de 1934, pp. 7-8).
- ⁸ El acuerdo se rompió entre 1910 y 1912.