

POLÍTICA, EMPRESA E HISTORIA EN CANARIAS

Director de la publicación
Santiago de Luxán Meléndez



**Presidentes de Honor**

Fernando Arencibia Hernández
Julio Caubín Hernández

Presidente

José Barbosa Hernández

Vicepresidente

Ignacio Baeza Gómez

Secretario

Jaime Álvarez de las Asturias Bohorques

Vocales

José Luis Catalinas Calleja
Teófilo Domínguez Anaya
Fundación Ignacio Larramendi
- Repre. Miguel Hernando de Larramendi -
César García Otero
Santiago Gayarre Bermejo
José Hernández Barbosa
Tomás Hidalgo Aranda
Andrés Jiménez Herradón
Filomeno Mira Candel
Humberto Pérez Hidalgo
Jorge Carlos Petit Sánchez
Asunción Rodríguez Betancort
Julián Pedro Sáenz Cortés
Juan Francisco Sánchez Mayor
Isabel Suárez Velázquez

Patronos Históricos

Manuel Jordán Martinón
Silvestre de León García
Santiago Rodríguez Santana
Félix Santiago Melián

Directora General

Esther Martel Gil

Directora del Área Cultural

Alicia Batista Couzi

Director de la publicación

Santiago de Luxán Meléndez

Coordinación

Milagrosa Caubín Martín

Comité Científico

Santiago de Luxán Meléndez
Ramón Díaz Hernández
Josefina Domínguez Mujica

Crédito de los textos

Sus autores

Créditos de la obra editorial

Fundación Canaria MAPFRE GUANARTEME
Calle Castillo, nº 6
35001 Las Palmas de Gran Canaria

Realiza

Acoserpa Digital, S.L.
Mónica Pedrós - elterete

Reproducción Gráfica

LINCA, S.A.

ISBN

978-84-15654-06-3

Depósito legal

GC 1072-2012

Desde el año 2000, la Fundación Canaria MAPFRE GUANARTEME en colaboración con la ULPGC viene realizando un ciclo de conferencias titulado *En torno a...* Las diez primeras ediciones centraron su estudio en temas de geografía e historia de Canarias. Estos dos últimos años han tenido como centro de atención la empresa, la política y la historia, desde el punto de vista académico y empresarial. El conjunto de las ponencias de estas dos últimas ediciones es lo que recoge esta publicación.

INTRODUCCIÓN. 11

Santiago de Luxán Meléndez(Catedrático de Historia e Instituciones Económicas,
Grupo de investigación G9, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)**PRIMERA PARTE****POLÍTICA, EMPRESA E HISTORIA.
UN ENFOQUE ACADÉMICO**

POLÍTICA Y EMPRESA EN CANARIAS: 25

HISTORIA RECIENTE

Óscar Bergasa Perdomo

(Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria)

HISTORIA DE LOS EMPRESARIOS: 37

¿UNA HISTORIA EMPRESARIAL?

M^a Montserrat Gárate Ojanguren(Catedrática Emérita de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad
del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Grupo de Investigación G9 de la ULPGC)

HISTORIA DE LA CONTABILIDAD: 77

BALANCE Y NUEVAS PERSPECTIVAS

DE INVESTIGACIÓN

Mercedes Calvo Cruz

(Profesora Titular de Universidad de Economía Financiera y Contabilidad de la ULPGC)

ESCALA Y LA DIVERSIFICACIÓN EN EL AULA: 115

LA HISTORIA EN LOS PLANES DE ESTUDIOS

DE EMPRESA

Gregorio Núñez Romero-Balmas

(Catedrático de Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Granada)

LA REAL HACIENDA Y EL CONTROL DEL GASTO 141
 LA TESORERÍA GENERAL EN LA ESPAÑA
 DEL SIGLO XVII

Sergio Solbes Ferri
 (Profesor Titular de Universidad de Historia e Instituciones Económicas,
 Grupo de Investigación G9 de la ULPGC)

INDUSTRIALES Y ARMADORES CANARIOS 181
 EN EL ORIGEN DE LAS INVERSIONES
 PESQUERAS ESPAÑOLAS EN LA REPÚBLICA
 ISLÁMICA DE MAURITANIA, 1960-1970

Jesús Martínez Milán
 (Profesor Titular de Universidad de Historia e Instituciones Económicas de la ULPGC)

VIDRIERAS CANARIAS Y EL DESARROLLO 201
 SOSTENIBLE EN EL ARCHIPIÉLAGO
 CANARIO 1978-2010

Santiago de Luxán Meléndez
 (Catedrático de Historia e Instituciones Económicas, Grupo de investigación G9,
 Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)

EL SECTOR EMPRESARIAL Y LA POLÍTICA: 245
 UNA MIRADA HACIA EL TURISMO EN CANARIAS

Sergio Roque
 (Catedrático de Organización y dirección de empresas de la ULPGC)

LA RESERVA PARA INVERSIONES EN CANARIAS: 275
 UN INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA
 IMPRESCINDIBLE EN ÉPOCAS DE CRISIS

Salvador Miranda Calderín
 (Economista – Asesor fiscal. Doctor en Historia. Grupo de Investigación G9 de la ULPGC)

SEGUNDA PARTE**LA VISIÓN DE LOS EMPRESARIOS**

LA CONFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS . . . 303
 1978-2011. UN REPASO HISTÓRICO AL PAPEL DE
 NUESTRA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL EN EL
 DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE CANARIAS

Sebastián Grisaleña Sánchez
 (Presidente de la Confederación Canaria de Empresarios)

MI EXPERIENCIA COMO EMPRESARIO 319
 EN CANARIAS

Ángel Ferrera Martínez
 (Director General de Toyota Canarias)

LAS INCERTIDUMBRES DEL SECTOR PESQUERO. 333
 EN CANARIAS

José Ramón Fontán Domínguez
 (Presidente de ANACEF)

LA ASOCIACIÓN INDUSTRIAL DE CANARIAS 347
 HISTORIA Y REALIDAD

Eugenio Castillo Eguía
 (Presidente de ASINCA)

LA MUTUA GUANARTEME Y LA FUNDACIÓN. 361
 CANARIA MAPFRE GUANARTEME:

HISTORIA Y REALIDAD

Julio Caubín Hernández
 (Fundador y Presidente de Honor de la Fundación Canaria Mapfre Guanarteme)

INTRODUCCIÓN

Santiago de Luxán Meléndez

(Catedrático de Historia e Instituciones Económicas, Grupo de investigación G9,
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)

La indagación sobre el pasado de la economía se ha demostrado en la actual crisis como una herramienta imprescindible para acertar en su diagnóstico y en las soluciones propuestas¹. En el presente Seminario, fruto de la colaboración entre la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC) y la Fundación MAPFRE-GUANARTEME (FMG), hemos pretendido profundizar en esa realidad, combinando la visión académica y la empresarial propiamente dicha. Así rezaba el prospecto que anunciaba el Seminario que, en dos partes, celebramos en las semanas del 21 al 25 de noviembre de 2011 y del 26 al 30 de marzo de 2012 en la Facultad de Economía, Empresa y Turismo de la ULPGC.

No obstante el anuncio oficial, nuestra propuesta no era analizar la crisis que padecemos severamente en la actualidad –más profunda si cabe desde que se celebró el Seminario- aunque en el trasfondo de todas las intervenciones que se recogen en el presente libro de un modo o de otro haga acto de presencia. Nuestra intención, más modesta, ha sido poner en relación los tres conceptos que aparecen en el título del citado Seminario, es decir, *Política, empresa e historia*, en el marco específico de las Islas Canarias. En esta introducción no podemos dejar de llamar la atención, sin embargo, sobre la interacción constante que se produce entre el pasado y el presente, y viceversa.

Como han señalado Tortella y Núñez², una de las misiones de la Historia Económica es contribuir a un mejor entendimiento de la realidad política. No es ocioso señalar, como complemento de la afirmación anterior, que la Historia Económica, más aún si le añadimos el adjetivo empresarial, debe ayudar igualmente al esclarecimiento del proceso de articulación del marco institucional, en el que han realizado sus actividades productivas las empresas. El núcleo de la historia empresarial en España –escribieron a mediados de los años 90’

¹ Otra cosa es que las políticas de extrema austeridad estén significando para los ciudadanos del Sur de Europa una disminución profunda de su nivel de bienestar, que anuncian situaciones reales de falta de cohesión social y que, incluso, hayan llevado a economistas respetables a afirmar que “esto no tiene ni pies ni cabeza” (COSTAS, A., en *El País* de 28-X-2012).

² TORTELLA, G. y NÚÑEZ, C.E. (2011): *El desarrollo de la España Contemporánea*, Madrid, Alianza, p. 553.

Comín y Martín Aceña- debería orientarse, hacia la consideración de cuáles eran las condiciones en que actuaban los empresarios, tanto de los mercados como de las llamadas “reglas de juego” institucionales. La cuestión debería replantearse para analizar si los diferentes contextos históricos favorecieron o no el surgimiento de la empresa industrial moderna en este país³. Nos preocupa, del mismo modo, el problema enunciado por algunos historiadores acerca de la autonomía o subordinación de la política con relación a los intereses económicos en nuestra Historia Contemporánea⁴. Es función del historiador profundizar en esa relación, pero, en esta ocasión, estando implícita la cuestión en el discurso de todos los participantes en el Seminario, tampoco ha sido el eje las intervenciones. Un planteamiento conectado con estas reflexiones es el que realizan Oscar Bergasa Perdomo (*Política y empresa en Canarias: historia reciente*) y Sergio Roque (*El sector empresarial y la política: una mirada hacia el turismo en Canarias*), que después de un planteamiento general sobre las relaciones entre política y empresa, toman tierra en el archipiélago canario.

Igualmente es de un enorme interés la actuación del Estado en la España de las Autonomías y el peso de sus decisiones en la marcha de la economía y en la conformación, en especial, del tejido empresarial. Como ha recordado últimamente un reputado historiador británico el Estado, desde fines de la Segunda Guerra Mundial, y en nuestro país de modo especial durante el período democrático que se abre con la muerte de Franco, se ha visto obligado, desde arriba, a ceder terreno a organismos internacionales y supranacionales (la Comunidad Europea) y, desde abajo, ha conocido la presión de las nacionalidades históricas y de las nuevas Comunidades Autónomas⁵. La organización territorial del Estado que habíamos creído asegurada, vuelve a presentarse en forma abierta en estos comienzos del siglo XXI. Este problema, que está en la mente de todos, si aparece de modo explícito, sobre todo en la visión de los empresarios, que constituye la segunda parte de este libro. El poder de negociación con las tres instancias políticas (Gobierno de Bruselas, Administración Central Española y Gobierno Autónomo) de las empresas y sus organizaciones en una región como Canarias, que basa su estrategia en el reconocimiento de Región Ultraperiférica (RUP) y en el acervo histórico que constituye un Régimen Económico-Fiscal (REF) diferenciado con relación al conjunto de España y de la Comunidad Europea, constituye uno de los ejes reconocibles del discurso de los empresarios. En este sentido se expresaron en este Seminario Sebastián Grisaleña Sánchez, Presidente de la Confederación Canaria de Empresarios (*La Confederación Canaria de Empresarios 1978-2011. Un repaso histórico al papel de nuestra organización empresarial en*

³ COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1996): “Rasgos históricos de las empresas en España. Un panorama”, en *Revista de Economía Aplicada* 12, pp. 75-123.

⁴ Este es el leit motiv del importante libro de CABRERA, M., DEL REY, F. (2002): *El poder los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*, Taurus, Madrid.

⁵ ELLIOTT, J. H. (2012): *Haciendo Historia*, Madrid, Taurus, p.94.

el desarrollo socioeconómico de Canarias), José Ramón Fontán Domínguez, Presidente de la Asociación Nacional de Armadores de Buques Congeladores de Pesca de Cefalópodos (*Las incertidumbres del sector pesquero en Canarias*) y Eugenio Castillo Eguía, Presidente de la Asociación Industrial de Canarias (*La Asociación Industrial de Canarias. historia y realidad*). Igualmente el desarrollo de reglas del juego, específicas del Archipiélago, ha generado una importante literatura académica⁶. Alguna de las intervenciones de este Seminario se orienta en esta línea. En este sentido, la contribución de Salvador Miranda Calderín (*La Reserva para Inversiones en Canarias: un instrumento de política económica imprescindible en épocas de crisis*).

Cuando nos referimos al Estado, es necesario recalcar que parece haber consenso en que “los remedios de la crisis deben ser arbitrados por los Estados, porque son en gran parte remedios políticos, aunque los grandes agentes privados, como bancos y grandes empresas puedan contribuir grandemente...”⁷. Aunque se salga del marco cronológico y temático de la mayoría de los trabajos que componen este libro, la aportación de Sergio Solbes (*La Real Hacienda y el control del gasto. La Tesorería General en la España del siglo XVIII*) nos propone una revisión del camino que están siguiendo una importante nómina de modernistas, en la actualidad, en toda Europa, analizando cómo se gestionan las necesidades del Estado Moderno, desde una perspectiva institucional. La Historia Moderna ofrece todavía muchas lecciones que es necesario conocer.

Otro de los temas que nos parece relevante a la hora de reflexionar sobre la empresa en Canarias es tener presente la tesis de Gabriel Tortella sobre la escasez de empresarios innovadores (schumpeterianos) en la historia de España⁸. Las intervenciones en este Seminario de Ángel Ferrera Martínez (Presidente de Toyota de Canarias), o de Julio Caubín Hernández (Presidente de honor y fundador de la Fundación MAPFRE GUANARTEME), tienen el significado de mostrarnos la existencia en nuestras Islas de empresarios innovadores.

Debemos partir del hecho de que la empresa es una unidad de análisis histórico económico que se sitúa en la intersección de tres ramas del conocimiento: la Historia, la Economía y la Dirección Estratégica de la Empresa. Desde el punto de vista histórico puede decirse que esta disciplina no inició su andadura en España hasta la década de los noventa del siglo pasado, cuando en los Estudios de Ciencias Empresariales comenzó a prestársele atención. Desgraciadamente los recortes de los nuevos Planes de Estudios que ha traído la incorporación de nuestro país al llamado *Plan Bolonia* han tenido poco en

⁶ MIRANDA CALDERÍN, S. (2012): *Manual de la Reserva para inversiones en Canarias, 2007-2013*, Valencia, 2012.

⁷ TORTELLA, G. y NÚÑEZ, C. (2009): *Para comprender la crisis*. Gadir editorial, Madrid, p. 13.

⁸ TORTELLA, G. (1996): “La iniciativa empresarial, factor escaso en la España Contemporánea”, en COMÍN, F. y MARTÍN ACENA, P. (eds.): *La empresa en la Historia de España*, pp. 49-60.

cuenta este campo en los nuevos diseños curriculares. En la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (Facultad de Economía, Empresa y Turismo) debemos manifestar que nunca llegaron a tener un lugar bajo el sol.

En los textos de Teoría Económica, nos recuerdan los cultivadores de la Historia de la Empresa en España, desde una perspectiva que intenta ir más allá del paradigma chandleriano, apostando más por la economía evolutiva, la figura del empresario quedó totalmente desdibujada. En la literatura generada por la disciplina de Dirección Estratégica de la Empresa, sin embargo, y a su lado la historia empresarial, se han ido acumulando una serie de casos y explicaciones particulares, en los que el empresario adquiriría protagonismo. Esta metodología de análisis de casos es la que fundamentó y dio su prestigio a los estudios de Dirección de Empresa en las Escuelas de Negocios de los Estados Unidos, y en el mundo anglosajón en general, donde los empresarios han sido tradicionalmente mucho más sensibles a las enseñanzas derivadas de la Historia. Conocer el pasado permite examinar cómo se resolvieron, con éxito o con fracaso, problemas similares a los que se enfrentan las empresas en la actualidad⁹.

La Historia de la Empresa se ocupa, entonces, desde este nuevo enfoque, tanto de las propias empresas, como de los empresarios. Tiene que explicar la heterogeneidad de aquellas; puesto que no existe una empresa ideal debe buscar los rasgos específicos de cada una de ellas, el sector económico en el que se insertan y el marco económico e institucional en el que operan. Igualmente debe clarificar las fronteras entre las distintas firmas, atendiendo a los procesos de integración, de especialización etc. Por último, tiene que analizar la estructura y estrategia de las mismas, en su conjunto y en sus diversas áreas funcionales, atendiendo a los cambios que se han ido produciendo a lo largo del tiempo. Estas preocupaciones han llevado la publicación de una gran variedad de textos¹⁰ y a nuevos enfoques, que como decíamos intentan desmarcarse la tradicional historia de la empresa, abriendo nuevas vías de investigación. Las contribuciones de Jesús Martínez Milán (*Industriales y armadores canarios en el origen de las inversiones pesqueras españolas en la República Islámica*

⁹ Cf. "La naturaleza económica de la empresa y el empresario", en VALDALISO, J.M^a y LÓPEZ, S. (2000): *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, pp. 11-60 y la bibliografía seleccionada.

¹⁰ SEGRETO, L. (ED.) (1992): "La storiografia d'impresa in Spagna: materiali e temi per una discussione" en *Annali di Storia dell'Impresa*, 8, pp. 7-180; TORRES, E. (1993): *Catálogo de publicaciones sobre la historia empresarial española de los siglos XIX y XX*, Documento de trabajo del Programa de Historia Económica de la Fundación Empresa Pública, 9301; HERNÁNDEZ ANDREU, J. y GARCÍA RUIZ, J.L. (comps.) (1994): *Lecturas de historia empresarial*, Madrid, Cívitas; NUÑEZ, G. y SEGRETO, L. (eds.) (1994): *Introducción a la Historia de la Empresa en España*, Madrid, Ábacus; COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.): *La empresa en la Historia de España* (1996); GARCÍA RUÍZ, J. (COORD.) (1998): *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid, Síntesis; LUXÁN, S. de, MARTÍNEZ MILÁN, J., SOLBES, S. y SUÁREZ BOSA, M. (eds.) (2000): *Iniciación al estudio de la empresa en España y Canarias. Sus archivos y su historia*, Las Palmas de Gran Canaria, Fundación Mapfre Guanarteme; GARCÍA RUIZ, J.L. MANERA ERBINA, C. (dirs.) (2006): *Historia empresarial de España. Enfoque regional en profundidad*, Madrid, LID; SUDRIÁ, C. y FERNÁNDEZ, P. (2010): "Introduction: The evolution of Business History as an academic field in Spain", en *Business History* 52, pp. 359-370.

de Mauritania, 1960-1970) o de Santiago de Luxán Meléndez (*Vidrieras Canarias y el desarrollo sostenible de Canarias 1978-2010*) pueden insertarse en este marco, teniendo en cuenta, además que se trata de inversión en un país extranjero, con participación muy importante de capital público, en el primero de los casos. O de la asunción de la sostenibilidad, basada en la estrategia del reciclado, en el segundo.

En Canarias la historia de la empresa ha alcanzado un cierto desarrollo, aunque el camino que queda por recorrer es muy amplio. Nuestro Seminario fue concebido, desde el marco del Archipiélago, como una contribución al programa, que los coordinadores de una *Historia empresarial de España. Enfoque regional en profundidad* (Madrid 2006), José Luis García Ruíz y Carlos Manera, demandaban a los participantes de la obra. Es decir, la estructura del tejido empresarial, la historia de las empresas que han jugado un papel relevante, y el estudio de las formas de organización y gestión de las empresas, junto a sus estrategias de crecimiento. En el caso de nuestras Islas han intentado una aproximación de este tipo, principalmente Macías Hernández y Pérez Hernández en su colaboración a esa misma obra¹¹; también Cabrera Armas, Carnero Lorenzo y Díaz de la Paz (2001)¹². Desde el punto de vista de la historia de empresas particulares, se han realizado, igualmente, sendas aproximaciones de carácter general en Luxán y Solbes (1998 y 2000)¹³; o de carácter monográfico: Luxán y Quesada (1997)¹⁴, Luxán y Quesada (2005)¹⁵, Luxán (2006)¹⁶, Luxán y Viña (2009)¹⁷ o Luxán y Bergasa (2010)¹⁸.

¹¹ MACÍAS HERNÁNDEZ, A. y PÉREZ HERNÁNDEZ, C. (2006): "La empresa en Canarias: espacio insular, dimensión atlántica", en GARCÍA RUIZ, J.L. MANERA ERBINA, C. (dirs.)...pp. 483-502. En la citada obra se aporta una relación bibliográfica de 40 obras.

¹² CABRERA ARMAS, L.; CARNERO LORENZO, F. y NUEZ YÁNEZ, J. (2001): "El tejido empresarial isleño 1870-2000", en CARNERO LORENZO, F. y NUEZ YÁNEZ, J. (Coords.), *Empresa e Historia en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife, FYDE-Caja de Canarias, pp. 19-39. En este libro hay un trabajo de OJEDA CABRERA, M.P. y PÉREZ HERNÁNDEZ, C. de interés "Una primera ibcatología biográfica sobre la historia empresarial en Canarias", pp. 263-296.

¹³ LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y SOLBES FERRI (1998): "El factor histórico en la configuración de la empresa industrial en Canarias", en *Revista de Estudios Regionales* 50, pp. 187-220; de los mismos autores, (2000): "La empresa industrial canaria en perspectiva histórica", en *Iniciación al estudio de la empresa en España y Canarias: sus archivos y su historia*. Las Palmas de Gran Canaria, Fundación Mapfre Guanarteme, pp. 117-155.

¹⁴ LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y QUESADA GONZÁLEZ, J.L. (1997): *Publicidad Atlantis 1945-1995. Historia de una empresa familiar*. Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

¹⁵ LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y QUESADA GONZÁLEZ, J.L. (2005): *La industria cervecera en Canarias. Desarrollo y evolución de la marca Tropical 1924-1993*, Madrid, Ediciones El Umbral.

¹⁶ LUXÁN MELÉNDEZ, S. de (2006): *La opción agrícola e industrial del tabaco en Canarias. Una perspectiva institucional. Los orígenes, 1827-1936*. Las Palmas de Gran Canaria, Proexca-Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

¹⁷ LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y VIÑA BRITO, A. (dirs) (2009): *La empresa azucarera en Canarias. Siglos XV-XX*. Sevilla, Destilerías Arehucas y Ayto de Los Llanos de Aridane.

¹⁸ LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y BERGASA PERDOMO, O. (2010): *Destilerías Arehucas. La industria alcohólica en Canarias 1940-2010*. Madrid, Destilerías Arehucas.

Quizá haya sido entonces mucho más determinante en el desarrollo de este Seminario, por lo menos en las aportaciones más académicas, el conocimiento del marco institucional en el que se desenvuelven los empresarios, sus organizaciones y la respuesta que en nuestra Universidad de Las Palmas de Gran Canaria se ha dado a la disciplina de la Historia de la Empresa. Pretendíamos, en consecuencia, en la medida de nuestras fuerzas, realizar una llamada de atención, tanto a los estudiantes que cursan los grados y posgrados en Economía, Empresa y Turismo en la ULPGC, como a las autoridades académicas y colegas de otras disciplinas sobre la necesidad de que esta materia –la Historia de la Empresa– tenga una cierta presencia en las actividades docentes y culturales de nuestra Universidad. Un grupo de las contribuciones de este Seminario responden a este enfoque. Nos referimos a los textos de M^a Montserrat Gárate Ojanguren (*Historia de los empresarios: ¿una historia empresarial?*), Gregorio Núñez Romero-Balmas (*Escala y la diversificación en el aula: la Historia en los Planes de Estudios de Empresa*), y Mercedes Calvo Cruz (*Historia de la Contabilidad: balance y nuevas perspectivas de investigación*). La aportación de Gárate incide en la necesaria presencia de los empresarios, tanto aquellos que iniciaron un proyecto, como los que crearon dinastías empresariales, en la historia empresarial. Núñez sugiere, en un provocativo texto de corte evolucionista, la presencia de la óptica de la Historia [de la empresa] en una visión que cubra toda la Historia Universal y todo el conjunto de sociedades. Se trata de apostar por un nuevo discurso histórico global desde la perspectiva empresarial. Calvo, por su parte, construye un texto en el que podemos apreciar las líneas de acercamiento y los vasos comunicantes que la Historia de la Contabilidad puede tener con la Historia de la Empresa.

Queremos insistir en que nos pareció, en ese sentido, muy oportuno convocar a una reflexión conjunta sobre política, empresa e historia a profesores universitarios y a empresarios en activo o en la primera retaguardia que quisieran hacer balance de sus experiencias.

El libro ha sido estructurado en dos partes. En la primera se agrupan las aportaciones de los profesores de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, entre los que incluimos como invitados de honor a los catedráticos del País Vasco y Granada, Montserrat Gárate y Gregorio Núñez Romero-Balmas respectivamente. En la segunda parte, quizá con un estilo más directo y espontáneo, se insertan las contribuciones a nuestro Seminario de relevantes personalidades del mundo empresarial canario: Sebastián Grisaleña, Ángel Ferrera, José Ramón Fontán, Eugenio Castillo y Julio Caubín. A todos ellos nuestro agradecimiento por su generosa participación.

Queremos cerrar esta Introducción, resaltando el mecenazgo y la rápida acogida que la Fundación Mapfre Guanarteme ha prestado a esta actividad universitaria, en la que hemos pretendido acercarnos al espíritu de cambio que ha intentado introducir en nuestros hábitos universitarios Bolonia.



Alumnos de Economía, Empresa y Turismo visitando Destilerías Arehuca S.A.



Intervención de Julio Caubín Hernández en la 1ª parte del Seminario



Diversas intervenciones en la 2ª parte del Seminario

1ª PARTE

**POLÍTICA,
EMPRESA
E HISTORIA.
UN ENFOQUE
ACADÉMICO**

POLÍTICA Y EMPRESA
EN CANARIAS:
HISTORIA RECIENTE

Óscar Bergasa Perdomo
(Real Sociedad Económica
de Amigos del País de Gran Canaria)

Resumen

En esta reflexión se esboza una aproximación breve a las principales autoridades de la literatura económica en torno a la relación entre empresa y actividad política. En una segunda parte aplicamos las ideas que nos sugieren los clásicos a la realidad canaria. Finalmente tratamos de articular unas conclusiones entre las complejas interacciones entre política y empresa.

Palabras Clave:

Pensamiento económico, Política, Historia de la Empresa, Historia Contemporánea de Canarias.

Abstract

This paper aims to briefly describe the philosophy of the most important authors in the field of economics about the relations between business and political activities. Based on our interpretations of their ideas, we will focus on the analysis of the particular scenario of the Canary Islands. Besides, it is also our concern to extract some conclusions about the complex relations between politics and business.

Key words:

Economic thought, Politics, Business History, Contemporary History of the Canary Islands.

1. ALGUNAS IDEAS BÁSICAS

En las modernas sociedades postindustriales, que forman parte de lo que denominamos el mundo desarrollado, la Política y la Empresa ocupan un papel central, en el primer caso, por el rol fundamental que juegan el sector público

y las políticas públicas sobre la estabilidad económica y el sostenimiento del sistema de bienestar social construido trabajosamente durante más de un siglo, y en el segundo, por la importancia estratégica de las empresas como agentes canalizadores de recursos para el crecimiento económico y como gestores fundamentales de los fenómenos de innovación tecnológica de la economía.

Sin embargo, la comprensión y categorización del conjunto de interdependencias e interacciones que operan en los ámbitos de la Política y de la Empresa, respecto de sus relaciones recíprocas, nos exige, en tanto que analistas, que establezcamos un marco de referencia, que nos permita trascender de los aspectos contingentes de esta cuestión, y del ámbito de las relaciones sociales en el caso particular de Canarias, evitando los perfiles anecdóticos o la “ilusión” de creer que existen rasgos diferenciales respecto de un fenómeno que es transversal para el conjunto de las sociedades humanas.

Como diría el profesor Saphiro, todo es política en la actividad social y si hablamos de una sociedad democrática, se refuerza aun más este argumento, ya que en una sociedad así se supone que las decisiones que conforman los objetivos de la sociedad surgen “desde abajo”, desde la base del sistema social, al contrario de lo que ocurre en las “sociedades tradicionales”, en las que en palabras de Habermas, la legitimación del poder social y la capacidad de decidir “surge desde arriba”, de los grupos que detentan el poder.

Así pues organizaré mi trabajo en tres grandes apartados: en primer lugar trataré de hacer una breve revisión de la literatura económica en torno a la empresa y su relación con el ámbito de la política entendida esta como el conjunto de acciones orientadas a abordar los problemas generales de la sociedad, estableciendo las categorías pertinentes para orientar la reflexión sobre el objeto de debate, la empresa y el marco institucional en el que esta se desenvuelve; en segundo lugar, intentaré trasladar ese marco de referencia a Canarias, y trataré de precisar a partir de que momento esas categorías son aplicables en nuestro ámbito; en tercer lugar, utilizaré ejemplos para contrastar las hipótesis formuladas respecto de las interacciones entre Política y Empresa, tanto en situaciones informales, como en los casos en los que se ha producido una “institucionalización” de las organizaciones representativas de la empresa.

Política

En su tratado La Política, nos dice Aristóteles:

“Observamos que toda ciudad es una asociación y que toda asociación se forma por algún interés o beneficio, pues el hombre no hace nada que no mire en definitiva como un bien. Todas las asociaciones se proponen, pues, el logro de una ventaja, y principalmente las más importantes de todas ellas, puesto que sus fines son más importantes y comprenden en si otras asociaciones. Tal es el caso de La ciudad o asociación política”.

Las ideas de estructura, sistema político y organización, están implícitas en el texto aristotélico, y el gobierno de la ciudad se identifica con los fines del interés o beneficio de la colectividad.

Si damos un salto hacia la realidad actual, y utilizando las ideas del filósofo alemán Jurgen Habermas:

“La frontera que existe entre una sociedad tradicional y una sociedad que ha entrado en un proceso de modernización,....., estriba en un estado evolutivo de las fuerzas productivas que convierte en permanente la expansión de los subsistemas de acción racional con respecto a los fines y que, de esta forma, pone en cuestión la forma que las culturas superiores tienen de legitimar el dominio por medio de interpretaciones cosmológicas del mundo. Estas cosmovisiones de carácter mítico, religioso o metafísico obedecen a la lógica de los contextos de interacción. Proporcionan una respuesta a los problemas centrales del hombre relativos a la convivencia social y al destino individual. Sus temas son la justicia y la libertad, el poder y la opresión, la felicidad y la satisfacción, la miseria y la muerte... El capitalismo viene definido por una forma de producción que no solo plantea, sino que también resuelve este problema. Ofrece una legitimación del dominio, que ya no es menester hacer bajar del cielo de la tradición cultural, sino que puede ser buscada en la base que representa el trabajo social mismo”.

Las ideas que se exponen en el trabajo citado, son esencialmente iguales a las que Aristóteles situaba en el fundamento de La Política, la legitimación en el trabajo social, a través de las organizaciones desarrolladas por la sociedad civil, expresión acuñada por Ferguson en el Siglo de Las Luces.

Empresa

Resulta sorprendente que siendo la empresa uno de los actores principales en una economía de mercado capitalista, ocupe un lugar tan pequeño en el ámbito de la Economía Teórica, o en el de la Teoría Económica, en especial la Teoría Económica Neoclásica, y que el propio término “empresa” sea desde un punto de vista semántico tan equívoco, más allá de lo que podemos entender en el lenguaje coloquial.

Ahora hablamos corrientemente de empresarios y de empresas y podemos considerar, que es una categoría sobreentendida en el lenguaje económico, aunque no siempre ha sido así. En el Diccionario de la Real Academia, la primera acepción del término empresa es, el de acción emprendida para alcanzar una meta y no, la de institución económica que asigna medios de producción y coordina a los diferentes factores económicos para la obtención de bienes, para su venta en el mercado a cambio de un beneficio.

Pero repasemos la historia de la Economía y del pensamiento económico desde los precursores, hasta los nuevos institucionalistas, pasando por los clásicos y los neoclásicos, keynesianos y nuevos economistas clásicos.

El primero que utiliza una expresión que se aproxima a la figura del empresario actual es el economista irlandés Cantillón (1680-1735), que introduce el término “entrepreneur” para explicar la función de quien crea productos comprando medios de producción y combinándolos. Es el agente que combina a los otros agentes dentro de un organismo productivo y a partir de este enunciado, Jean Baptiste Say, economista francés (1767-1832) sitúa al empresario en el centro de su teoría de la producción y de la distribución. Adam Smith, considerado el “padre fundador” de la Ciencia Económica, escocés (1723-1790) y primer Clásico, en el esquema de su monumental obra le atribuye un sorprendentemente pequeño papel a los empresarios en el proceso económico y únicamente les asigna la función de la provisión de capital.

Ni David Ricardo, ni Carlos Marx con sus esquemas “automáticos” y mecanicistas del proceso económico hacen referencia a las funciones de diseño, dirección, coordinación y liderazgo que ejerce el empresario.

Es necesario llegar a John Stuart Mills economista inglés clásico (1806-1873) que al sorprenderse de que no exista un término inglés para el entrepreneur, pone todo el énfasis en la figura del empresario asignándole la función capital de riesgo, beneficioso, interés sobre el capital propio, y en general como un “business manager”.

La separación entre las figuras del capitalista y el empresario quizás proceda de la tradición inglesa de la separación entre el rentista (landowner) y el agricultor. El propietario de la tierra recibiría una renta de uso del suelo, en tanto que el agricultor obtendría los productos para su venta en el mercado. Este esquema se traslada al ámbito de la producción industrial y comercial, separando las figuras del capitalista y el emprendedor.

Los neoclásicos desarrollan el modelo de la conducta racional maximizadora en el marco abstracto del análisis de equilibrio, y el empresario dentro del esquema de la Economía del Bienestar (el marco normativo del Análisis Económico) no tiene papel alguno.

Será el gran economista austriaco (nacionalizado británico) Joseph Schumpeter, el que rescate la figura y el papel primordial del empresario en el sentido en el que Cantillon y Say lo habían incorporado en su esquema teórico. En un trabajo pionero (Harvard University Press, 1949) plantea la relación entre los empresarios y el progreso económico y la fundamental función en la Historia Económica de la empresa económica.

El empresario como innovador de la actividad productiva y del intercambio en los mercados es uno de los motores esenciales del progreso económico. A esta posición se va unir el Premio Nobel de Economía y fundador de una rama contemporánea del Análisis Económico, La Economía del Derecho, el inglés Ronald Coase (1910), que en su seminal artículo *The Theory of Social Cost* sobre todo en su *The Theory of the Firm*, desarrolla el modelo de costes de

transacción, produciendo un cambio trascendental en la teoría de la empresa y en su papel en los mercados competitivos. Estamos en el campo de una nueva rama del Análisis Económico, preconizada por los autores del Institucionalismo, como Veblen, Commons, Clark, Mitchell y Hobson, que defendieron la importancia de las instituciones, criticando el modelo standard neoclásico, al que consideraron válido como instrumento analítico, pero totalmente falso en sus aspectos normativos. Desarrollaron una potente corriente reformista y precisaron los conceptos de eficiencia económica y social.

Veblen afirmaba que:

“Las instituciones son pautas comunes y predecibles del comportamiento en sociedad, incluyendo los hábitos de pensamiento y de acción generalmente compartidos”.

A esta corriente se unieron los neoinstitucionalistas como, Myrdal y Galbraith, que entendieron la política como fundamento de la actividad económica. La economía no estaba dirigida por el sistema de precios de mercado, sino por el sistema de valores de la Cultura. Las empresas se enfrentan continuamente a este dilema, ya que las preferencias sociales cambian continuamente. Resaltan la importancia del cambio tecnológico; el problema de la concentración monopolística (Galbraith), y desarrollan la teoría de la interdependencia económica, social e institucional (Myrdal), que les impulsa a defender la intervención del Estado en la actividad económica, para lograr una redistribución más equitativa de la renta y compensar los efectos negativos del mercado.

La Nueva Economía Institucional, cuyos representantes más importantes son los profesores North y Williamson (ambos Premio Nobel de Economía), van a consolidar el campo de estudio de la llamada Economía de las Organizaciones y la Teoría de Contratos, que tienen profundas implicaciones para las políticas gubernamentales.

Para North es fundamental estudiar la naturaleza de las instituciones y los efectos del cambio institucional en la actividad económica y social, desarrollando una teoría del cambio institucional. De acuerdo con North:

“Las instituciones son las reglas de juego en una sociedad, o expresado mas formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas, que dan forma a la interacción humana”.

Reducen la incertidumbre (es un sistema de respuestas seguro y reiterado) y dotan de estructura a la vida cotidiana (reducen el riesgo). Diferencia entre instituciones formales (leyes, reglamentos, directivas, etc) e informales (creencias, actitudes, ideas, valores, etc.).

El modelo analítico a diferencia del neoclásico que es estático (principio de escasez, conducta racional maximizadora y herramientas microeconómicas), incorpora el tiempo, la conducta humana y los costes de transacción. Las

organizaciones y los empresarios son los “jugadores” en tanto que las instituciones son las reglas del juego.

Las organizaciones se entienden como grupos de individuos unidos por un propósito común para lograr ciertos objetivos. Los bienes que tienen valor, que en el modelo neoclásico tienen dos dimensiones; precio y cantidad, incorporan una tercera dimensión en la economía institucional, las variaciones cualitativas.

Volviendo a los primitivos institucionalistas y para terminar este apartado, y recuperando la definición de los marginalistas austriacos del XIX, el empresario es el agente que obtiene una renta de su habilidad para gestionar el riesgo y obtener rentabilidad del capital, diferenciándolo del tipo de interés (lo que Keynes denominó la eficiencia marginal del capital).

En el campo del Análisis Económico, la construcción teórica del modelo institucionalista culmina en el trabajo del Profesor Knight, que abre el camino para el estudio de las grandes corporaciones y del management, como campo específico de la teoría económica de la empresa.

Así pues, y siguiendo a Schumpeter, definimos al empresario como un agente innovador, que en la estructura institucional de la sociedad, asume el riesgo de la producción e intercambio de bienes y servicios necesarios y útiles para los consumidores, asegurando la distribución de la renta entre los factores productivos y que las desviaciones de este modelo son consecuencia de fallos del mercado, fallos de información y de cambios institucionales retardados por la inercia o la presión de grupos de interés (lobbies en lenguaje anglosajón).

2. EMPRESA Y POLÍTICA EN CANARIAS

La moderna empresa capitalista no aparece en canarias hasta la segunda mitad del XIX y lo hace de la mano de empresas comerciales europeas, especialmente británicas vinculadas a la expansión del tráfico marítimo internacional y al desarrollo de los medios de transporte marítimos. Este hecho caracterizó a lo largo de ese periodo y durante la primera mitad del siglo XX a las empresas canarias, como un “mixed” de intereses locales e internacionales, vinculados a la institución de los Puertos Francos obtenidos en 1852 del gobierno español. Pero desde el punto de vista interno, las dificultades de un mercado fragmentado y de un fuerte desequilibrio entre las islas en cuanto al grado de desarrollo económico y social de cada una, habían marcado profundamente las relaciones recíprocas en particular entre las dos más avanzadas, Gran Canaria y Tenerife, de forma que en base a las expectativas de sus respectivas clases empresariales se articuló un discurso, primero informal por carecer de las organizaciones propias de una sociedad industrial y posteriormente liderado por las respectivas organizaciones empresariales y políticas, en

torno a los temas centrales que conforman el marco institucional de las islas: el divisionismo provincial, residuo de la lucha por la hegemonía política, el gobierno insular y las instituciones de gobierno local, la franquicia y el proteccionismo industrial, la primacía de los puertos y posteriormente aeropuertos, y en la actualidad, en las relaciones con la Unión Europea y el futuro de las instituciones del régimen económico y fiscal de Canarias.

Espoleados en un primer momento por los intereses comerciales internacionales, y por la convergencia de estos con los primeros empresarios locales que iniciaron actividades agrícolas, comerciales e industriales, pero sobre todo financieras, las relaciones entre empresarios y política, en una economía subdesarrollada y dependiente de los mercados europeos, se intensificaron hasta convertirse en un argumento necesario del marco institucional de las empresas canarias.

Como exponía anteriormente, primero fue un proceso informal que en una sociedad pequeña se articuló en base a las relaciones interpersonales (ejemplo de Fernando de Leon y Castillo, diputado y posteriormente ministro de Ultramar y embajador en París), cualquiera que fuese el escenario político existente (Régimen de la Restauración de fin del XIX, y primeras dos décadas del XX, Dictadura Militar de Primo de Rivera, Segunda República o Dictadura Militar de la postguerra civil del General Franco, ya que en principio, las instituciones históricas canarias sobrevivieron a los cambios políticos (si exceptuamos el llamado periodo del Mando Económico entre 1942 y 1948), y dada la vinculación de las islas al mercado internacional, evolucionaron al ritmo de los cambios del entorno, del progreso tecnológico y de los grandes cambios económicos de la 2ª postguerra mundial.

Esto nos conduce a considerar como normales los fenómenos de interacción entre empresa y política tal como se producen en Canarias, desde el punto de vista de la autonomía de los “jugadores” en el marco institucional de la economía canaria. Tanto desde el planteamiento de los problemas generales (ejemplo de Correa Viera)¹, como desde los intereses sectoriales de la industria, el comercio, el turismo, las energías alternativas, o la relación de Canarias con la Unión Europea, se dispone ahora de organizaciones e instituciones que representan y canalizan esos intereses.

A partir de la primera mitad del siglo XX, Canarias contó con organizaciones empresariales, aparte de empresas de todos los sectores de actividad productiva, con un creciente poder de convocatoria y de influencia sobre las

¹ L. Correa Viera: Problemas Económicos Canarios, Las Palmas 1955. Pag.17. Resulta significativa la concepción avanzada de Correa Viera sobre la Política Económica debida a su formación anglosajona.

Así en su pequeña obra nos dice: “El objetivo del desarrollo económico de un país consiste en elevar el nivel de vida, y el procedimiento que se emplea para ello supone una mejor utilización de los recursos naturales y humanos en su zona..... Ahora en su aspecto mas estricto, el desarrollo económico implica el aumento de la productividad en las industrias existentes y el establecimiento de nuevas industrias”. Dada su condición de empresario industrial del sector alimenticio, sus ideas resultan sorprendentes en su época.

políticas públicas y sobre las decisiones que afectaban a las islas y en algunos casos, esa influencia fue decisiva para impedir, o mejorar decisiones del Estado que podían alterar seriamente el equilibrio económico de Canarias.

Cámaras de Comercio, Industria y Navegación que han cumplido ya un siglo de existencia; Asociaciones de empresas como los consignatarios portuarios, los Sindicatos Agrícolas, y la entidades del ámbito de la sociedad civil como los círculos empresariales (El Círculo Mercantil), tuvieron oportunidad de ejercer su influencia en cuestiones tales como la reforma de las franquicias, el desarrollo portuario, el sistema tributario, las relaciones internacionales en el ámbito comercial, y otros problemas de índole local tales como; el abastecimiento de aguas a las ciudades, el suministro eléctrico, los transportes urbanos e interurbanos, las obras hidráulicas, los impuestos locales, y el sistema educativo.

Quizás el campo en el que se identifique mejor la estrecha relación entre política y empresa en el caso de Canarias, aunque por supuesto no es el único, sea el del llamado Régimen histórico económico y fiscal. Este en su origen fue un privilegio real de franquicia fiscal interior, otorgado por los Reyes Católicos en las postrimerías del siglo XV, recién terminada la conquista y pacificación de Canarias por parte de Castilla, a cambio de que los costes de la defensa de las islas fueran sufragados por los canarios.

El siguiente paso hacia el establecimiento de un sistema fiscal diferenciado del resto de la Nación, fue la Declaración de Puertos Francos de 1852 por Real Decreto, elevada a Ley en 1870 y que en cierto sentido puede ser entendida como un verdadero “pacto constitucional”. Este estatuto de franquicia fiscal y aduanera es ratificado por la Ley de Reforma de los Puertos Francos de Canarias de 1900. Tanto en la gestación del Real Decreto de 1852, como en las posteriores leyes de ratificación, la intervención de los representantes de la naciente burguesía mercantil, e industrial fue decisiva, no solo por personas concretas utilizando su influencia social y política, sino que también a través de las organizaciones históricas (Reales Sociedades Económicas) y modernas (Círculos Mercantiles, Cámaras de Comercio, Asociaciones Empresariales, etc.).

La labor de facilitar el consenso y la convergencia de voluntades e intereses involucrados en los procesos de reforma estructural que representaban las nuevas normas fiscales y económicas, colaborando con representantes políticos a nivel local y nacional, fue una tarea asumida y desarrollada sin solución de continuidad por empresarios y organizaciones a lo largo de los más de ciento cincuenta años transcurridos. Del mismo modo que en el periodo anterior a la guerra civil 1936-1939, durante las postguerra, la Dictadura del General Franco y en el periodo de normalización democrática, la presencia constante de las organizaciones empresariales a través de las diferentes instituciones legales e informales que fueron apareciendo, mantuvieron el cordón umbilical de la relación entre política y empresa.

La siguiente etapa la representó el proceso de elaboración de la Ley de Régimen Económico-Fiscal de 1972, que puede considerarse un modelo de sincronía entre los grupos de intereses empresariales y los representantes políticos en un sentido muy amplio, pues todavía nos encontrábamos en plena Dictadura. El resultado final de la reforma puede considerarse un logro insólito, teniendo en cuenta las concesiones del Estado a Canarias.

Durante el periodo democrático posterior a 1975, dos acontecimientos que afectaron profundamente al estatuto económico-fiscal de Canarias fueron nuevamente escenario de la convergencia de intereses económicos y políticos. En primer lugar, el proceso constituyente de 1976-1978, que se saldó con la constitucionalización del Régimen Económico-Fiscal de Canarias a través de la Disposición Adicional 3ª de la Constitución de 1978, reforzando su carácter de norma básica incorporada posteriormente al Estatuto de Autonomía de Canarias de 1980. En segundo lugar, la apertura de las negociaciones de integración de España en La Comunidad Europea, que finaliza en 1985 con la firma del Tratado de Adhesión de España y que incorpora el Protocolo nº2 relativo a las Islas Canarias. Este segundo proceso significó una ruptura del consenso empresarial y político, y abrió una profunda crisis en Canarias, cuyas consecuencias aun se padecen veintisiete años después y pese a haberse paliado en parte con el Reglamento 19/90 de integración plena de Canarias en la Unión Europea.

A diferencia de los procesos precedentes, en el debate sobre la integración en las instituciones europeas, los grupos empresariales de Gran Canaria y Tenerife defendieron posiciones contradictorias, y dentro de las propias organizaciones empresariales se rompió el consenso entre los sectores agrícola, industrial y comercial, dando lugar a que el Estado adoptase decisiones unilaterales a la vista de la imposibilidad de llegar a acuerdos. Pese a que el transcurso del tiempo ha ido mitigando esas diferencias, persiste el clima de desconfianza y enfrentamiento, amplificado por los efectos de la Crisis Económica actual.

Así pues, y aunque podamos recurrir a otros muchos ejemplos, las relaciones de interdependencia entre política y empresa en Canarias responden a un patrón común en todas las sociedades desarrolladas y estructuradas en base a sólidas instituciones sociales y económicas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES (ed. De 1959): *La Política*. Editorial Iberia. Barcelona.
- CANTILLON, R. (1755): *Essai sur la Nature du Commerce en general*. Editor: Fletcher Gyles. CLARK, J.M. (1936): *Preface to Social Economics*, Columbia University Press.
- COASE, R. (1934, 1959, 1984): “The New Institutional Economics” en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
- COMMONS, J.R.: *Institutional Economics*.
- FERGUSON, A. (2010): *Ensayo sobre la Historia de la Sociedad Civil*. Editorial Akal., Madrid. GALBRAITH, K. (1984): *El nuevo Estado Industrial*, Editorial Ariel, Barcelona.
- HABERMAS, J. y RAWLS, J. (1998): *Debate sobre el Liberalismo Político*. Editorial Paidós, Barcelona. HOBSON, J.A.: *La evolución del Capitalismo Contemporáneo*. Recursos Internet.
- MILLS, J.S. *The Principles of Political Economy*. Recursos Internet.
- MITCHELL, W.A. (1923): *El Ciclo Económico*. NBER.
- MYRDAL, G.: *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Recursos Internet. NORTH, D.C. “A First Step Towards a Theory of Institutional Change”, *Journal of Economic History*. Vol XXX. Marzo.
- SAY, J.B. (1803): *Traité D’Economie Politique*. 1803. Recursos Internet.
- SCHUMPETER, J. (1949): *Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns of the Entrepreneurial History*. Harvard University Press. 1949.
- SMITH, A. (1776): *La Riqueza de las Naciones*. Recursos Internet.
- VEBLEN, T.: *La Economía del Profesor Clark*. Recursos de Internet.
- WILLIAMSON, O.E. (1991): “Economics Institutions: Spontaneous and Intentional governance”, *Journal of Law Economics and Organization*.

HISTORIA DE LOS EMPRESARIOS: ¿UNA HISTORIA EMPRESARIAL?

M^a Montserrat Gárate Ojanguren

(Catedrática Emérita de Historia e Instituciones Económicas
de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea.
Grupo de Investigación G9 de la ULPGC)

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo, estudiar la historia de los empresarios a través de ejemplos concretos. Para ello el trabajo se ha dividido en dos partes. La primera, analiza si la historia de los empresarios constituye una parte de la historia empresarial, como ciencia histórica. La segunda parte estudia dos tipos de empresarios: a) aquellos que iniciaron un proyecto; b) aquellos que crearon unas dinastías empresariales. En el primero de los casos se han expuesto las trayectorias de inventores, científicos o empresarios, siempre en su vertiente de innovadores. En la segunda parte se han considerado a empresas que han permanecido dentro de la familia, al tiempo que se reflexiona sobre las ventajas o limitaciones de este tipo de corporaciones.

ABSTRACT

This article aims to study the history of the business through different “entrepreneurs”, through the history. The work is divided into two parts. The first examines how the history of the businessmen is a part of business history as a historical science. The second part examines two types of entrepreneurs: a) those who initiated a project, b) those who created dynasties under the same family name, during generations. In the first case, the pace of inventors, scientists and entrepreneurs, have been exposed, taking into account the innovation. In part two it has been considered companies to have remained within the family, while reflecting on the advantages and limits for growing of such corporations.

Palabras clave

Historia de los empresarios, Historia de la empresa, innovación empresarial

Key words

History of the Businessmen, Business History, Business Innovation

1. INTRODUCCIÓN

Al redactar este trabajo, debo destacar el tema que me fue asignado para participar en este *II Ciclo de conferencias en torno a Política, Empresa e Historia*, bajo el patrocinio de la Fundación Mapfre Guanarteme: *Historia de los empresarios*. De acuerdo con este objetivo, adelanto que nuestro deseo es abordarlo desde el punto de vista de los empresarios como innovadores, es decir, de aquellos personajes a los que Schumpeter calificara como el cuarto factor de producción. Mas, también parece oportuno, tal como se recoge en el título de este trabajo, incorporar previamente algunas reflexiones sobre el concepto de Historia empresarial, y destacar hasta qué punto el estudio sobre los empresarios supone una aportación a ésta.

Desde esta perspectiva, en esta exposición, dedicada –como se ha señalado- a la historia de los empresarios, resulta conveniente exponer en una primera parte, aunque sea de forma breve, qué se entiende y cómo se ha desarrollado la Historia empresarial, objeto de interés de los historiadores económicos, y tan aceptada hoy en los ámbitos académicos. Y también, si la Historia de los empresarios se puede calificar como parte de la propia Historia empresarial y hasta qué punto puede entenderse ésta como una ciencia social. Tras este primer apartado, nos centraremos en algunos ejemplos de empresarios, siguiendo las pautas de lo que por tales entendemos: los innovadores. De esta forma, tras un breve repaso de su trayectoria a lo largo de la historia, podremos sintetizar los puntos que definen al verdadero empresario, y responder si es posible aprender una cultura empresarial, o por el contrario, se “nace empresario”.

2. LA PRODUCCIÓN HISTORIOGRÁFICA: ALGUNOS EJEMPLOS DE HISTORIA DE LOS EMPRESARIOS

El estudio de los empresarios como el de las empresas, no es del todo nuevo, ya que las biografías de mercaderes, banqueros y/o comerciantes que tuvieron un impacto en la economía –“empresarios” al fin y al cabo- durante el Medioevo o la Edad Moderna, tienen una larga trayectoria. También, el análisis de ciertas corporaciones, bien dentro y fuera de un país o su consideración en su perspectiva internacional, hicieron de esta clase de producción bibliográfica, un tema atractivo para el historiador dedicado a aquellos periodos. Así lo demuestra la, no tan escasa, producción historiográfica de los años 30-60 del siglo pasado. Precisamente, estos trabajos referidos a la etapa medieval y moderna permitieron comprender las redes económicas, estructuras comerciales, desarrollo de las técnicas contables y circuitos financieros, que se extendían más allá del origen, familia y negocios propios de sus protagonistas. No hay más que repasar las publicaciones dedicadas al mercader banquero de los siglos XIII, XIV, etc., bien en trabajos de conjunto (como los de Le Goff¹, Saporì², Power y Postan³, Carus-Wilson⁴), bien los referidos a grupos (Wolff⁵,

¹ Jacques Le Goff, *Marchands et banquiers du Moyen Âge*, Paris, Presses Univ. de France, 1956. Versión en español *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*, Buenos Aires, Edit. Universitaria, 1962.

² A. Saporì, *Le marchand italien au Moyen Âge*, París, A. Colin, 1952, en el que aporta numerosa bibliografía sobre el tema.

³ Eileen Power y M.M. Postan, *Studies in English trade in the XVth century*, London, G. Routledge 1933.

⁴ E.M. Carus-Wilson, *Medieval Merchants and Ventures*, London, Methuen, 1954.

⁵ Ph. Wolff, *Commerces et marchands de Toulouse*, París, Librairie Plon, 1954.

Thrupp⁶), familias (Wolff⁷), sociedades (De Roover⁸), individuos (Bensa⁹), etc., o aquellos que nos explican el desarrollo de las técnicas contables por parte de comerciantes banqueros, como innovadores que fueron de la empresa en aquella etapa de la historia (Sayous¹⁰, De Roover¹¹, etc.). Para el caso de España cabe destacar, entre otros, los trabajos de Ramón Carande y Felipe Ruiz Martín, dedicados a banqueros y redes financieras internacionales, durante la Edad Moderna¹².

Asimismo, la producción bibliográfica sobre las corporaciones mercantiles en sus diversas formas societarias, nos permite asomarnos al empresario que, con audacia, supo innovar la manera de crear vínculos con un interés económico común. En este sentido se puede destacar la creación de las empresa mercantil por acciones, que durante los siglos XVII y XVIII, supuso un paso fundamental en el desarrollo del capitalismo comercial, dando un nuevo impulso al comercio ultramarino. Las numerosas obras dedicadas a las respectivas compañías holandesa (1600), inglesa (1602), francesa (1664), sueca (1731) de las Indias Orientales; holandesa de las Indias Occidentales (1621), etc.¹³, son buena muestra de la historia empresarial, a pesar de la diversidad de enfoques y resultados. También han merecido un interés especial las compañías de comercio hispánicas del siglo XVIII, tanto desde un enfoque histórico general, como desde su dimensión económico-empresarial¹⁴.

⁶ S. Thrupp, *The Merchant Class in Medieval London*, Chicago University Press, 1948.

⁷ Ph. Wolff, "Une famille du XIII au XVIè siècles: Les Yslaguiet de Toulouse", *Mélanges d'histoire sociale*, 1942, I.

⁸ R. De Roover, *The Medici Bank. Its organization, management and decline*, New York University Press, 1948.

⁹ E. Bensa, *Francesco di Marco da Prato*, Milano, Edt. Treves, 1928.

¹⁰ "Les Transformations des méthodes commerciales dans l'Italie médiéval", publicado en *Annales d'histoire économique et sociale*. Paris, 1929.

¹¹ R. de Roover, "Aux origines d'une technique intellectuelle: La formation et l'expansion de la comptabilité à partie double", *Annales d'histoire économique et sociale*, 1937. También del mismo autor *L'évolution de la lettre de change (XIV-XVIII)*, Paris, Edit. Armand Colin, 1953.

¹² Ramón Carande, *Carlos V y sus banqueros*, Barcelona, Crítica, 1987 (el primer volumen de los tres que componían la obra fue publicado en 1943); Felipe Ruiz Martín, *Las finanzas de la Monarquía Hispánica en tiempos de Felipe IV*, Madrid, Real Academia de la Historia, 1990; *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Madrid, Editorial Complutense, 1996.

¹³ Omíto incluir la bibliografía dedicadas a estas y otras compañías creadas para el tráfico con espacios más reducidos, dada su extensión.

¹⁴ Entre los trabajos dededicados al estudio de las compañías privilegiadas en España: R. Hussey, *The Caracas Company*, Harvard University Press, 1934; F. Morales Padrón, *Rebelión contra la Compañía de Caracas*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 1955; M^a M. Gárate, *La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*, San Sebastián, Fundación Kutxa, 1990, Gárate y Blanco (2000) o R. Aizpúrua (1993) sobre la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas (aunque Hussey omite siempre la palabra Guipuzcoana, olvidando el componente accionarial, aspecto fundamental en el estudio de una empresa); M^a L. Díaz Trechuelo, *la Real Compañía de Filipinas*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 1965; J.M^a Oliva, *Cataluña y el comercio privilegiado con América*, Barcelona, Ed. Universitat Barcelona, 1987; M^a M. Gárate, *Comercio ultramarino e Ilustración. La Real Compañía de La Habana*, San Sebastián, RSBAP, Colección Ilustración Vasca, 1993, y 1994); M^a M. Gárate y J.L. Blanco Mozos, "Martín de Aróstegui (1698-1756) fundador de la Real Compañía de La Habana", En *Revista hispano-cubana*, Madrid, n^o 2, pp. 71-79, 1998)

Por lo que respecta de la producción bibliográfica dedicada a la historia de los empresarios del siglo XX, tanto en el extranjero y sobre todo, más recientemente en España, se pueden citar varios trabajos publicados durante las tres últimas décadas. En algunos casos, estas publicaciones abordan el estudio de un sólo personaje (Carnegie¹⁵, Soros¹⁶, Ponzi¹⁷, Rich¹⁸, Rockefeller¹⁹, Astor²⁰, etc.; en el caso español: Barreiros²¹, Huarte²², de la Sota²³, etc.); o incluyendo en una sola obra las biografías de varios empresarios, agrupados por un nexo común, bien por su procedencia (país, región²⁴), sectores empresariales²⁵ o características de las propias corporaciones de las que han sido protagonistas. Por añadidura, si en principio se estudiaron aquellos empresarios más recientes, referidos fundamentalmente al siglo XX, la producción bibliográfica actual se ha interesado también por aquellos que desarrollaron una iniciativa empresarial en etapas anteriores, como en los siglos XVIII o XIX²⁶. Estas aportaciones han ido conformando una Historia de los empresarios como parte de una Historia empresarial. De este modo, la Historia empresarial se ha ido enriqueciendo con estudios de quienes colaboraron de forma determinante, en el crecimiento y desarrollo económico.

No obstante, por lo que a nuestro país se refiere, la Historia empresarial, en su más estricto sentido, es una rama cuyo recorrido es relativamente corto y su expansión reciente, sobre todo, si la comparamos con el desarrollo que ha tenido en la cultura anglosajona. Por otra parte, en relación con los conceptos de lo que es Historia empresarial o Historia económica de la empresa -como

¹⁵ Raymond Lamont-Brown, *The richest man in the world*. Carnegie, Great Britain, Sutton Publishing, 2005.

¹⁶ Robert Slater, Soros: *The world's most influential investor*, Mc Graw Hill, 2009. En el caso de Soros, su capacidad de empresario estaría mejor definida a través de su capacidad como inversor más que como innovador.

¹⁷ Mitchell Zuckoff, *Ponzi's scheme. The true story of a financial legend*, New York, Random House, 2005.

¹⁸ Daniel Ammann, *The secret lives of Marc Rich. The King of oil*, New York, St. Martin's Press, 2009.

¹⁹ Ron Chernow, Titan. *The life of John D. Rockefeller*, London, Little, Brown and Co, 1998.

²⁰ Justin Kaplan, *When the Astors owned New York*, Penguin Group, 2006.

²¹ García Ruiz y Santos, *Es un motor español. Historia empresarial de Barreiros*, Madrid, Edit. Síntesis, 2002.

²² Javier Paredes Alonso, *Félix Huarte, 1896-1971. Un luchador enamorado de Navarra*, Barcelona, Ariel, 1997.

²³ Eugenio Torres Villanueva, *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario Vasco*, Madrid, LID, 1998.

²⁴ Para el caso español, han sido publicadas varias obras bajo los títulos de: *Cien empresarios españoles del siglo XX*, bajo la dirección de Torres y con prólogo de G. Tortella; *Cien empresarios valencianos*, dirigido por Javier Vidal con prólogo de P. Solbes; *Cien empresarios catalanes*, dirigido por F. Cabana Vancells, con prólogo de J. Maluquer; *Cien empresarios andaluces*, director A. Parejo; *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*, M^a C. Angulo y Tomás García Cuenca, (coord.), Madrid, edit. LID, 2011; *Cien empresarios vascos*, (en prensa), director E. Torres, etc, publicadas por LID Editorial, Madrid.

²⁵ Aunque son más escasas las obras que estudian a los protagonistas en un sector determinado, cabe destacar la dedicada al estudio del sector azucarero, de Matthew Parker, *The Sugar Barons. Family, Corruption, Empire and War*, London, Hutchinson, 2011. Esta obra tiene además el aliciente de que examina los varios modelos de las plantaciones azucareras en distintos espacios coloniales, así como la actuación de sus impulsores.

²⁶ Joaquín Ocampo (edit.), *Empresas y empresarios en el Norte de España (siglo XVIII)*, Gijón, edit. Trea, 1012. La obra de los Cien empresarios vascos (en prensa), dirigida por E. Torres, también incluye biografías de hombres de negocios de los siglos XVIII y XIX.

algunos historiadores denominan- vienen a veces a hacerse equivalentes, y no digamos, si a esto se le añade el estudio de algún empresario, en donde separar uno y otro campo resulta difícil.

3. ¿HISTORIA DE LA EMPRESA, HISTORIA EMPRESARIAL E HISTORIA DE LOS EMPRESARIOS COMO PARTE DE LA HISTORIA ECONÓMICA?

Desde el punto de vista cronológico, ha sido sobre todo durante las dos últimas décadas, cuando se ha dado una expansión de las publicaciones de Historia empresarial en España, en contraste con el desarrollo que ha tenido en Estados Unidos o Gran Bretaña. En este sentido, la perspectiva de quienes en nuestro país, se ocuparon de definir su contenido allá por los años 90 del siglo pasado, ha cambiado bastante. Hoy por hoy, la producción historiográfica empresarial española en sus más variados enfoques, no se pregunta tanto por el concepto y objeto, porque de alguna manera, ambos –concepto y objeto- se han ido perfilando a través de diversas aportaciones.

Las publicaciones hace dos décadas, de varios artículos dedicados a definir el contenido, objeto y método, así como el interés por señalar la bibliografía de esta materia, entendida en sentido amplio, nos lleva a clasificarlos en tres categorías: 1) aquellos que en su día trataban de definir qué era la Historia empresarial y cuándo tuvo lugar su implantación en España; 2) los que indicaban la metodología propia de la materia y, por fin, 3) los trabajos referentes a empresas, empresarios, sectores, etc., que podían ser considerados parte de una Historia de la empresa, como justificación o prueba de su establecimiento y evolución en España.

Respondiendo al primero de los puntos: el concepto de historia empresarial y sus inicios en España, prácticamente todos los autores coinciden en su retraso respecto de los países anglosajones. Así, durante los años 90, aún se trataba a la Historia empresarial como algo nuevo. “La historia empresarial como disciplina *con entidad propia* es relativamente nueva en España”, escribían los profesores Coll y Tortella en un artículo publicado en 1992²⁷. En 1993, Torres publicaba *Catálogo de publicaciones sobre la Historia empresarial española en los siglos XIX y XX*²⁸. Torres y Puig, en 1994, señalaban que la historia empresarial en España “ofrece todavía un desarrollo muy limitado”²⁹. En 1995,

²⁷ Me refiero a “Reflexiones sobre...”, p. 13

²⁸ Eugenio Torres, *Catálogo de publicaciones sobre la Historia empresarial española en los siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Empresa Pública, 1993.

²⁹ Eugenio Torres y Nuria Puig, “Reflexiones sobre la historia empresarial: estado de la cuestión en España”, en Gregorio Núñez Romero-Balmas y Luciano Segreto (eds.), *Introducción a la historia de la empresa*, Editorial Abacus, Madrid, 1994, p. 40.

Hernández Esteve volvía a recordar que la historia empresarial en España “está en la primera etapa de su desarrollo”³⁰ a pesar del creciente interés que estaba adquiriendo.

Más recientemente, en 2010, Sudriá y Fernández³¹ han señalado que sus inicios en España estuvieron ligados al nacimiento de las facultades de económicas y empresariales (no se olvide que la primera cátedra de historia económica se estableció en 1956, en Barcelona, y cuyo titular fue Vicens Vives). También estos mismos autores, con una perspectiva de más largo recorrido, establecen tres etapas (1950-70; años 70-80, y las dos décadas últimas) en el desarrollo de la historia empresarial en España. Al mismo tiempo muestran un gráfico con la producción en la materia. Para ello señalan el periodo comprendido entre 1940 y 1992, según datos aportados por Torres³², sin incluir información más reciente. La forma del gráfico pone de manifiesto la gran expansión de los trabajos publicados entre 1970 y 1990. Aún más, el crecimiento fue rápido entre 1975 y 1990, alcanzando un máximo en 1988-9³³. No obstante, téngase en cuenta que, si se hubieran incluido las publicaciones posteriores a 1990, el ascenso hubiera sido muy pronunciado.

Sería interesante para esas mismas fechas que, de acuerdo con los datos aportados por Torres, se confeccionara un gráfico semejante referido a la producción en el campo de la Historia económica en nuestro país. Su forma se parecería bastante al primero, con las distancias oportunas. De esta manera se podría concluir que la Historia empresarial se ha expandido con el propio desarrollo de la Historia económica, como no podía ser de otra manera (“su progenitor académico ha sido la historia económica”³⁴), puesto que la empresa y el empresario son agentes activos en el desarrollo económico. Por esta razón, aún en los años 90, se concluía que si bien el balance que ya ofrecía la Historia económica en España era muy positivo, no ocurría lo mismo con la Business History, ya que “su filiación respecto de la disciplina madre (la Historia económica) resultaba aún demasiado cercana”³⁵.

³⁰ Esteban Hernández Esteve, “A review of recent Spanish publications in accounting, business and financial history”, *Accounting, Business and Financial History*, vol. 5, number 2, 1995, pp. 237-69, p. 238.

³¹ Carles Sudriá y Paloma Fernández, “Introduction: The evolution of business history as an academic...”, p.361.

³² Eugenio Torres, *Catálogo de publicaciones sobre la Historia empresarial española en los siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Empresa Pública, 1993.

³³ Si el estudio se hubiera prolongado más allá en el tiempo de la base de datos aportados en su día por Torres, sin duda, la expansión posterior, desde 1990 hasta nuestros días, la tendencia del gráfico hubiera sido claramente creciente.

³⁴ Jesús M^a Valdaliso, “Orígenes y desarrollo de la historia empresarial en España”, *Príncipe de Viana*, nº 17, pp. 91-117, 2010, p. 92.

³⁵ Luciano Segreto, “De la historia económica a la historia de la empresa: la marcha del debate en España”, en G. Núñez y L. Segreto (eds.), *Introducción a la historia de la empresa*, Madrid, Abacus, 1994, pp. 17-37, p. 20.

No obstante, entre los años 70-90, siguiendo las etapas cronológicas establecidas por Sudriá y Fernández, fue cuando se dio un primer impulso en los estudios de Historia económica y empresarial, a partir de la publicación de dos obras fundamentales: *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles* (Tortella, 1973)³⁶ y *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913* (Nadal 1975)³⁷. En ellas se explicaban los orígenes de la empresa moderna en España³⁸. A estos trabajos siguieron nuevos estudios durante la década de los 80 y parte de los 90, sobre firmas industriales³⁹ o instituciones⁴⁰, compañías de ferrocarril⁴¹, bancos⁴², o sectores como el eléctrico⁴³, minero, siderúrgico⁴⁴, etc. Atención especial mereció la empresa Pública a la que dedicaron varios estudios Schwartz y González, y Comín y Martín Aceña,⁴⁵ entre otros. La lista se haría mucho más larga en la actualidad debido al auge que esta materia ha tenido durante los últimos años⁴⁶, como muestra de su consolidación en España, y también, del lugar propio que tiene dentro del campo histórico económico.

Pero, lo que interesaba aún en los años 90, era definir qué se entendía por Historia empresarial, interrogante que lanzaban Coll y Tortella, en 1992⁴⁷. Otros autores, también por entonces, trataron de definir el objeto y/o la for-

³⁶ Publicado en Madrid, edit. Tecnos.

³⁷ Publicado en Barcelona, edit. Ariel. Previamente, el propio autor había publicado un artículo resumido del mismo, "The failure of industrial revolution in Spain, 1814-1913" en C.M. Cipolla (ed.), *The Fontana Economic History of Europe*, vol. 4, pp. 533-626, Glasgow, William Collins.

³⁸ Sudriá y Fernández, 2010, p. 361.

³⁹ Jordi Maluquer de Motes, "La estructura del sector algodonero en Cataluña en la primera etapa de la industrialización (1832-1861)" en *Hacienda Pública Española*, 38, pp. 133-148; Jordi Nadal, Peñarroya, una multinacional con nombre español", en *Alta Dirección*, 77, pp. 73-83, 1978.

⁴⁰ Pedro Schwartz y Manuel Jesús González, *Una Historia del Instituto Nacional de Industria*, 1941-1976, Madrid, Tecnos, 1978.

⁴¹ Pedro Tedde, "Las compañías ferroviarias en España (1855-1935)", en Miguel Artola, *Los ferrocarriles en España, 1844-1943*, Madrid, Banco de España, 1978.

⁴² Juan Sardá, "El Banco de España (1931-1962)" en *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, Banco de España, 1970, pp. 419-479.

⁴³ Ya en 1991, Gregorio Núñez Romero-Balmas publicaba un artículo "Fuentes belgas sobre la electrificación de los tranvías españoles", *Revista de Historia Económica*, 9 (3), pp. 561-573. A este trabajo siguieron otros del mismo autor, sobre el sector eléctrico: "Origen e integración de la industria eléctrica en Andalucía y Badajoz", Alcaide, J., Bernal, M.A., García de Enterría, E., Martínez-Val, J.M^a, Núñez Romero-Balbas, G. y Tussel, J., *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de Historia*, Madrid, 1994; "Cien años de evolución institucional en el sector eléctrico en España", en Núñez, G. y Segreto, L. (eds.), o.c., 1994.

⁴⁴ Entre las numerosas publicaciones en estos sectores, cabe destacar los trabajos de M. González Portilla, dedicados a las empresas mineras y siderúrgicas, como: *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco, 1876-1913*, San Sebastián, Edit Haranburu, 1981; "Aspectos de la industrialización en el País Vasco", *Ekonomiaz*, n^os. 9-10; *La siderurgia Vasca: nuevas tecnologías, empresas y política económica*, Bilbao, Edit. Universidad del País Vasco, 1985; también de M. Montero, *Banqueros, mineros y navieros*, Bilbao, UPV/EHU, 1990, etc.

⁴⁵ F. Comín y P. Martín Aceña, *Historia de la empresa pública en España*, Prólogo de Julio Segura, Madrid, Espasa-Calpe, 1990.

⁴⁶ Carles Sudriá y Paloma Fernández, "Introduction: The evolution of Business History as an academic field in Spain", 2010, 53:3, pp. 359-370.

⁴⁷ S. Coll y G. Tortella, 1992 y 1994.

ma de hacer Historia empresarial, tales como Fraile⁴⁸ (1993), Torres⁴⁹ (1993) y Hernández Esteve (1995)⁵⁰.

En cuanto a los primeros, publicaron un trabajo con un sugerente título: “Reflexiones sobre la Historia empresarial: estado de la cuestión en España”. Comenzaban sus autores por manifestar la dificultad de definir el objeto de la Historia empresarial como tal disciplina. Hacían además, una observación que, con la perspectiva de dos décadas, resulta ilustrativa: “la Historia empresarial recibió poca atención como disciplina separada, incluso entre quienes la practicaban de manera más o menos declarada”⁵¹. Es decir: al mismo tiempo que se afirmaba su reciente desarrollo en España⁵², también se incluían, como trabajos propios de Historia empresarial, estudios no tan recientes.

Por su parte, el trabajo de Fraile, además de aportar una visión de su asentamiento en otros países como disciplina independiente, iba más allá al referirse a los aspectos metodológicos. Mantenía que era necesario el conocimiento, tanto de las corporaciones como de la teoría de la empresa en el análisis histórico. También en 1993, Torres presentó un trabajo en esta misma línea, en el V Congreso Nacional de Historia Económica que se celebró en septiembre, en San Sebastián⁵³. En un resumen sobre los principios de la moderna teoría empresarial, abogaba por su aplicación a los estudios históricos.

Hernández Esteve en su artículo de 1995, sobre las “recientes publicaciones españolas...” en este campo, hizo unas reflexiones que merecen atención por parte de quienes pretenden abordar un estudio de una Historia empresarial, haciendo también suyas algunas de las recomendaciones de los anteriores. En primer lugar, manifestaba la importancia del tamaño, integración vertical y naturaleza de la organización de las empresas, así como su estructura, sistemas contables y de información, etc.⁵⁴ Precisamente, señalaba Hernández Esteve, la falta de conocimientos de algunos historiadores en materia teórica y práctica de un enfoque empresarial, era una de sus mayores deficiencias. Buen conocedor de la historia y de empresa, de la teoría y sistemas organizativos de las corporaciones empresariales, abogaba por un buen conocimiento de ambos extremos⁵⁵. En definitiva, junto con la información que ofrecen las fuentes,

⁴⁸ Pedro Fraile, “La historia económica de la empresa como disciplina independiente: una perspectiva histórica”, *Revista de Historia Económica*, XI (1), Madrid, 1993.

⁴⁹ Eugenio Torres, “La historia empresarial en España: realidades y perspectivas”, *V Congreso de la Asociación de Historia Económica*, 1993.

⁵⁰ Sebastián Coll y Gabriel Tortella, “Reflexiones sobre la Historia empresarial: estado de la cuestión en España”, *Información Comercial Española*, agosto-septiembre, 1992, pp. 13-24; Esteban Hernández Esteve, a.c., 1995.

⁵¹ Coll y Tortella, a.c., p. 12.

⁵² Jesús M^o Valdaliso, “Las diversas caras de la historia empresarial en España. Un comentario sobre algunas publicaciones recientes”, *Revista de Historia Industrial*, n^o 9, 1996, p. 176.

⁵³ Eugenio Torres, 1993.

⁵⁴ Esteban Hernández Esteve, a.c., 1995, p. 239.

⁵⁵ Esteban Hernández Esteve, a.c., 1995, pp. 240-1.

debe incorporarse un conocimiento teórico, como medio para interpretar y comprender la propia investigación histórica⁵⁶.

Dentro de este contexto se debe situar buena parte de la obra de Chandler, sobre la historia de la empresa. Ya en 1956, publicaba un interesante artículo en *Business History Review*, sobre cómo fue cambiando a lo largo de la historia, la función gerencial en las empresas⁵⁷ así como el tamaño, organización y dirección de las empresas, estrategias utilizadas ante nuevos retos tecnológicos y de mercado. El análisis de estos elementos en su perspectiva histórica, abrió nuevas formas de entender la Historia empresarial. Las numerosas publicaciones de Chandler que siguieron a aquel artículo, fueron decisivas para establecer esa conexión entre “Teoría empresarial” e Historia de la empresa, a pesar de las críticas y dificultades que presenta el modelo chandleriano para explicar casos concretos⁵⁸. Sólo así se podrá interpretar hasta qué punto el empresario y las corporaciones fueron factores determinantes en el cambio económico. Baste recordar títulos como *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*⁵⁹, *The Visible Hand*⁶⁰, *Scale and Scope*⁶¹, “Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise”⁶², *Big Business and the wealth of nation*⁶³, etc. Por encima de las críticas vertidas por distintos historiadores, la obra de Chandler, tal y como afirma Mercedes Arroyo, ha proporcionado un “marco interpretativo del que carecía la Historia de la empresa”⁶⁴.

Aquellos parámetros, estuvieron presentes en trabajos publicados en los años 70, por los británicos Roy Church, Terry Gourvish, etc.⁶⁵, en donde el papel del empresario o de la función gerencial cobraba sentido para poder entender la evolución de las corporaciones y de la propia economía. Ambos

⁵⁶ En este sentido, el autor discrepaba de las reflexiones que en 1993, recogía Valdalisio en “Algunas reflexiones sobre la historia empresarial y su desarrollo en España”, *Revista de Historia Económica*, XI, 2.

⁵⁷ Alfred D. Chandler, “Management Decentralization: An Historical Analysis”, *Business History Review*, 30, pp. 111-174.

⁵⁸ Mercedes Arroyo, “Alfred D. Chandler Jr. y el debate en torno a su obra intelectual”, *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, Universidad de Barcelona, nº 141, marzo, 1999. La autora hace un análisis sobre el contenido y críticas a la obra de Chandler.

⁵⁹ *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge Mass, The MIT Press, 1962.

⁶⁰ *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1977.

⁶¹ *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University Press, 1990.

⁶² *Journal of Economic Perspective*, 6, 3, 1992, pp. 79-100

⁶³ Chandler, A.D., Jr., McCraw, T. K. and Tedlow, R. (eds.), *Big Business and the wealth of nation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

⁶⁴ Mercedes Arroyo, a.c.

⁶⁵ Roy Church, *The Dynamics of Victorian Business: Problems and Perspectives to de 1870s*, “The Family Firm in Industrial capitalism: International Perspectives on Hypotheses and History”, *Business History*, nº 35, 4, 1993, pp. 17-43; T.R. Gourvish, “A British Business Elite: The Chief Executive Managers of the Railway Industry, 1850-1922”, *Business History Review*, XLVII, 3, pp. 289-316. Omitimos incluir la abundante obra de ambos profesores. No obstante queremos dejar constancia de su labor en el campo de la historia empresarial.

autores hacían un uso adecuado de los principios empresariales y organizativos, de las estrategias utilizadas en el análisis de los mercados y la tecnología, como instrumentos necesarios para lograr una interpretación correcta de las fuentes históricas.

Volviendo a nuestro país, en 2007, Valdaliso y López, publicaban una *Historia económica de la empresa*⁶⁶. Su título quedaba justificado en la introducción. Al analizar la evolución de la empresa, incluían un interesante análisis de los elementos, condiciones, tecnología y marco institucional que han condicionado el papel de la empresa, dentro de un mundo cambiante. Además, sin acogerse al marco geográfico de la Historia de la empresa, derivaron el análisis de la empresa y empresarios al ámbito teórico y espacial. Su contenido ofrece un material amplio para poder situar y comprender los estudios macroeconómicos o microeconómicos de la Historia de la empresa y su papel en el proceso evolutivo de la economía.

En resumen, hoy por hoy, se puede afirmar que la Historia empresarial, con un largo recorrido en la cultura anglosajona, aunque más corto en nuestro país, ha pasado de una etapa en la que debía justificar su contenido como ciencia social, a una etapa madura. Quienes la consideraban como una ciencia histórica menor, se apoyaban en que algunos trabajos eran una simple recopilación de datos que describían, sin más, el pasado de las empresas. Frente a esta concepción, sus defensores estaban persuadidos de que era algo más. Pero, ¿cuál podía ser su justificación como una rama con contenido propio dentro de la ciencia histórico-económica? La de servir de ejemplo y de respuesta del porqué del éxito de una empresa o empresario, de la oportunidad, novedad o fracaso, acorde con los parámetros de la propia gestión empresarial.

4. EL INNOVADOR, EL EMPRESARIO. LA CULTURA EMPRESARIAL

Entre la variada y numerosa bibliografía sobre empresarios o Historia de los empresarios, destacan algunos trabajos que comienzan por definir lo que es o debe ser un empresario y lo que por añadidura debe ser una parte de la Historia de los empresarios. Su principal característica, señalan, es la de innovador, tal y como entendía Schumpeter. Para el economista austriaco⁶⁷, el empresario debe asumir el riesgo, la incertidumbre en los resultados. O, lo que es lo mismo: debe actuar asumiendo que los rendimientos de la actividad

⁶⁶ Jesús M^a Valdaliso y Santiago López, *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Edit. Crítica, 2007, 1^a edic.

⁶⁷ Joseph Shumpeter, *Ciclos económicos: análisis teórico histórico y estadístico del proceso capitalista*, Zaragoza, Prensas Universitarias, 2002, prólogo de Fabián Estapé; una nueva edición del ICO, 2004, (primera edición en castellano, 1957).

empresarial no son ni seguros ni permanentes. Según la teoría de Knight-Dobb, los beneficios empresariales sólo tienen lugar cuando una decisión empresarial en condiciones de incertidumbre, tiene éxito⁶⁸. De ahí que esa incertidumbre en el resultado, constituya un obstáculo más que un estímulo para que surja un empresario.

En publicaciones recientes sobre de grandes figuras internacionales de empresarios, como Baring, Rothschild, Ford, Rockefeller, Levi-Strauss, Estée Lauder, Handler, Toyoda, Gates, Swanson, Astor, etc., podemos encontrar algunos elementos comunes, aunque no todos. Pero siempre estará presente uno: el espíritu innovador de quien ha llevado adelante un proyecto empresarial.

Por otro lado, entre algunos de los personajes citados podemos observar la continuidad del negocio durante más de una generación. En estos casos bien se puede afirmar que hubo y hay “auténticas dinastías” en el mundo de los negocios. Los Baring, Rothschild o el mismo Toyoda, son ejemplos de esa continuidad de la empresa bajo la dirección o control de una misma familia. De ahí que resulte muy sugerente analizar las trayectorias históricas de los empresarios bajo dos puntos de vista: 1) la de aquellos personajes que iniciaron un proyecto empresarial y tuvieron éxito porque fueron innovadores en el más amplio sentido de la palabra, a pesar incluso, de vivir bajo circunstancias poco favorables; 2) la de aquellos que, por el contrario, nacieron dentro de una familia de empresarios y por razones de continuidad, formaron parte y fueron también actores en el entramado de los negocios familiares. Unos y otros fueron “grandes empresarios”, pero ¿qué es lo que movió a los primeros y por qué motivos continuaron dentro del ámbito empresarial de la familia los segundos? ¿Es posible “aprender” cultura empresarial?

5. EL INNOVADOR COMO FACTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO

La expansión de las empresas y por ende, de la actividad de los empresarios, se asocia con el cambio económico. De ahí que, como hemos afirmado anteriormente, el papel del empresario, del innovador sea un elemento clave para el desarrollo económico. Este carácter quedó muy bien reflejado en el título de una obra publicada en 2004, que contiene algunas biografías de empresarios estadounidenses: *They Made America. From the Steam Engine to the Search Engine. Two centuries of innovators*⁶⁹. Tanto en el título como en el desarrollo del libro se destaca al innovador, quien no es un simple inven-

⁶⁸ Shumpeter, 2004, pp. 854-5.

⁶⁹ Harold Evans, Gail Buckland and David Lefer, 2004, Back Bay Books, New York, Boston; (paperback edition 2006)

tor, sino aquel con capacidad para poner en uso un invento, ya sea propio o ajeno, o aquel que introduce nuevas formas de acceso al mercado, crea novedosos modos de financiación, de marketing, etc. Los ejemplos son tan numerosos como el propio número de empresarios que han logrado tener éxito en un proyecto. Algunos fueron investigadores, inventores, o “simplemente” innovadores. Pero quienes alcanzaron el éxito económico fueron aquellos que supieron poner en práctica, bien sus resultados científicos, sus inventos o innovaron formas y prácticas empresariales.

La diferencia entre los científicos, inventores e innovadores podría definirse de forma simple: el científico busca entender un fenómeno y el innovador, la solución. Se podría añadir también que el innovador busca una aplicación universal de la solución, por distintos medios.

Partiendo de esas diferencias, a lo largo de la historia encontramos figuras en las que coincide el científico y empresario en una misma persona (aunque raramente), el inventor y el empresario innovador, o simplemente, el innovador. ¿Qué fueron, por ejemplo, Thomas A. Edison, Cyrus McCormick o Herbert Boyer y Robert Swanson, Aston o Alexander Graham Bell? Tomando como referencia este último personaje y en contraste con los anteriores, se puede afirmar que fue un descubridor, pero no un innovador en el sentido empresarial. Edison o McCormick fueron inventores y empresarios. El caso de Boyer y Swanson, tal y como se explicará más adelante, fue un buen maridaje entre el científico puro y el empresario audaz. En los casos de nombres asociados con las dinastías empresariales, resulta algo difícil separar al innovador y al empresario que, por razones de nacimiento, se “educó” en la cultura empresarial.

De acuerdo con esta clasificación, en las líneas siguientes analizaremos, en primer lugar, la trayectoria empresarial de los que fueron pioneros. En algunos casos, la primitiva empresa surgió a partir del núcleo familiar. En otros, al nombre original le sucedió una gran corporación formada por fusiones o absorciones de otras, con el fin de poder situarse mejor en un mercado cada vez más competitivo. De esta forma, la marca original se perdía en favor de otras entidades más “anónimas”. Por fin, también hay ejemplos en los que la primitiva empresa creada por un innovador, quedó en manos de sus descendientes inmediatos..., pero no más allá de una o dos generaciones.

Por lo que respecta al segundo grupo, el de las dinastías familiares, su existencia a lo largo de varias generaciones supone una continuidad de la empresa, y también una forma de entender la eficacia empresarial. Y, quienes sucedieron a los primitivos empresarios, se encontraron con una tarea hecha, pero sólo en parte. Si en esa sucesión no introdujeron la innovación, obligados por los cambios económicos, la empresa familiar pronto desaparecería.

6. LOS PIONEROS: CIENTÍFICOS, INVENTORES..., PERO SIEMPRE INNOVADORES

En este primer grupo se pretende analizar la trayectoria de aquellos que iniciaron una empresa. Los hubo inventores, científicos, e incluso, “solamente” empresarios. Mas, por encima todo, no hubo ningún proyecto que prosperara si no contó con el empresario, con quien era capaz de asumir el riesgo y de buscar la forma de poner en el mercado su producto, ya fuera fruto de su investigación, o simplemente de la innovación. Para ilustrar este apartado se han elegido cuatro ejemplos, en los que existió el inventor, el científico, el artista..., y el empresario.

6.1. El inventor y empresario: Edison

Esta figura representa muy bien al inventor, innovador y empresario de primera generación hecho a sí mismo, y también, al personaje al que no sucedió una saga familiar. Quizá, por su propia idiosincrasia empresarial⁷⁰, pero prevaleciendo su faceta de inventor, no supo o no quiso ver el futuro de una gran corporación.

Se dice que Thomas Alva Edison (1847-1931), fue el inventor que más patentes tuvo a su nombre⁷¹, nada menos que 1.093. Pero, también fue un innovador. El interés que mostró respecto de sus propios descubrimientos fue el de ponerlos en práctica y comercializarlos. No quería inventar algo que no se pudiera vender, según recogen sus biógrafos. Porque para Edison, la venta era la prueba de que algo era útil, y lo útil suponía éxito⁷². Si a Edison se le recuerda como el inventor de la bombilla incandescente, también hay que decir que fue el inventor más productivo de América del siglo XIX. Tenía claro que no sólo había que investigar –“no queremos ser como aquellos profesores alemanes que se pasan toda su vida estudiando el vuelo de la abeja”⁷³-, sino que los resultados había que aplicarlos: “el invento sin innovación es un pasatiempo”⁷⁴, añadía.

Antes que Edison hubo algunos experimentos calentando filamentos hasta lograr la incandescencia. Sin embargo, lo que quería Edison era algo más: no sólo mostrar una bombilla incandescente como algo novedoso, sino la forma de incorporarla en un sistema eléctrico, económico y seguro. Para lograrlo se necesitaba resolver los problemas inherentes a la conexión, los cables, dinamos, etc., así como su manufactura, con el costo que todo ello conllevaba.

⁷⁰ Alfred Tate, *Edison's Open Door: The Life Story of Thomas A. Edison, A Great Individualist*, New York, E.P. Dutton & Co., 1938.

⁷¹ Paul Israel, *A Life of Invention*, New York, John Wiley and Sons, 1998.

⁷² Andre Millard, *Edison and the Business of Innovation*, Baltimore, MD, John Hopkins University Press, 1990.

⁷³ Harold Evans, o.c., p. 7.

⁷⁴ Harold Evans, o.c., p. 7.

Y aquí es donde Edison asumió el papel de empresario logrando dinero, los permisos necesarios y cuidando el mercado⁷⁵.

Aunque la figura de Edison sea recordada como la del gran inventor y empresario, que tuvo éxito y logró fortuna, sus comienzos no fueron fáciles. Cuenta uno de sus biógrafos más destacados⁷⁶ que fue un mal estudiante, siempre a la cola de su clase y no simpatizando precisamente con sus profesores. Además de su poca inclinación por los deberes escolares, también es cierto que, debido a varias infecciones que le afectaron al oído, tuvo que faltar frecuentemente a clases. Sin formación y sin interés por aprender las cosas rutinarias, sentía por contra, especial atracción por llegar a comprender las cosas experimentándolas. Su madre, preocupada por su formación, le leía diversos libros. Posiblemente el que parece que más le impactó fue el Compendio de Filosofía natural y experimental⁷⁷, cuando sólo contaba con 9 años. En él se recogían distintos experimentos de química y electricidad, siendo reproducidos por Edison.

Edison: el emprendedor. A los 13 años Edison dejó la escuela, sin posibilidades de poder aspirar a ser un ingeniero. Su primer trabajo fue el de vendedor de periódicos en el tren que partía de Port Huron, a las 7 de la mañana, a Detroit, y vuelta a última hora de la tarde. Durante el tiempo que permanecía en Detroit, visitaba una biblioteca donde leía obras de su interés. Su faceta de emprendedor se manifestó muy pronto: además de vender periódicos en el tren (una hoja del Weekly Herald, con noticias locales), vio la oportunidad de vender también sandwiches, frutos secos, etc. Cuando por el día permanecía en Detroit, visitaba también la sala de composición del Detroit Free Press, en donde podía ver las noticias más importantes del periódico que saldría al día siguiente. Eran los años de la Guerra Civil en Estados Unidos, por lo que conocer lo que sucedía en el campo de batalla era muy esperado. De nuevo supo sacar partido de cómo hacer llegar las noticias más recientes de forma rápida. El telégrafo podía ser un buen medio. Y así lo hizo en cada estación a su vuelta de Detroit a Port Huron. De ahí aprendió las oportunidades que podría brindarle la profesión de telegrafista. Después de 5 meses que duró su aprendizaje, ya estaba trabajando por media América, para el *Western Union*, de Indianápolis.

El inventor e innovador. En 1868, con 20 años, Edison se había trasladado a Boston, que por entonces era el centro más importante de la ciencia y la tecnología de Estados Unidos. Pare entonces era ya un gran experto en transcribir mensajes de prensa. Y allí comenzó su gran etapa como inventor, robando horas a su descanso. Puso en marcha nuevos sistemas del telégrafo impreso...

⁷⁵ Harold Evans, o.c. p. 7.

⁷⁶ Mathew Josephson, *Edison: a Biography*, New York, McGraw-Hill, 1959.

⁷⁷ A School Compendium of Natural and Experimental Philosophy, de R.G. Parker; Harold Evans, o.c., p. 181.

y lo aplicó a la Bolsa, entidades bancarias, etc., precisamente durante los años en los que la vuelta al patrón oro en Estados Unidos, hacía imprescindible el conocimiento inmediato del precio del metal. Para su desarrollo formó una compañía con otros telegrafistas con el fin de comercializar su máquina. Un año más tarde, firmaba su cese en el *Western Union*, y en junio de 1869, se trasladó a Nueva York. La carrera de Edison como inventor y como empresario fue meteórica. De la luz incandescente había que pasar a su aplicación como elemento de fácil uso cotidiano y asequible económicamente, por lo que debía de resolver los problemas científicos que presentaba. En 1879, Edison patentaba la lámpara de alta resistencia. La sucesión de estudios para mejorar su utilización y el hallazgo de soluciones se combinaron con el deseo de Edison de lograr un producto competitivo.

El gran empresario con vocación inventiva. Edison compaginó muy bien genio y negocio, inventos y competitividad. Buscó siempre soluciones tecnológicas para los problemas de empresa. La innovación fue para él el mejor medio para defenderse de la competencia, que también la tuvo con el nacimiento de otras corporaciones, que se hicieron fuertes mediante fusiones con otras firmas. Logró asimismo nuevos inventos en el campo de la telefonía, el cine, etc. Sin embargo, a pesar de su sentido empresarial, Edison no fue partidario de las “grandes” corporaciones de su época, como pudieron ser empresas lideradas por Carnegie o Rockefeller que, a través de fusiones o “trust”, lograron grandes imperios⁷⁸. No obstante, las fusiones entre compañías parecía una necesidad para seguir creciendo. Cuando Villard, financiero y con grandes negocios en el ferrocarril, propuso que *Edison General Electric* se fusionara con Thomson-Houston, Edison se opuso. Sus argumentos, según recogen quienes se han ocupado de esta figura, fueron contundentes: “Si se lleva a cabo la fusión, habrá desaparecido mi utilidad como inventor”⁷⁹. Sin embargo, durante aquellas fechas, el prototipo de la empresa moderna, las grandes empresas norteamericanas empezaban a estar gestionadas por personas profesionales con capacidad gerencial. De esta forma fue desapareciendo el propietario que al mismo tiempo gestionaba. Y así ocurrió en el caso de la *Edison G.E.* En febrero de 1892, nacía *General Electric* como resultado de la fusión de ambas empresas. Cabría preguntarse si, tras lograr el éxito en los negocios prevaleció su espíritu como inventor por encima del empresario.

Quienes se han dedicado al estudio del personaje, lo catalogan de muy distintas maneras. Algunos, como Daniel Kevles, dicen que fue el modelo del hombre hecho a sí mismo, un mito, un genio de la inventiva. El científico Nikola Tesla le define como un inventor –esencialmente práctico-, no como un científico, aunque olvidaba añadir que, además de sus inventos, fue un inno-

⁷⁸ Harold Evans, o.c., p. 202, tal y como expresa el historiador Daniel Kevles.

⁷⁹ Harold Evans, o.c., p. 200.

vador creando empresas de forma sistemática y completa⁸⁰. Quizá, quien mejor ha definido la figura de Edison sea Millard⁸¹. Para este historiador de la tecnología, el mismo entusiasmo y energía que Edison dedicó a sus experimentos, dedicó a los negocios. En sus fábricas se logró la producción en masa, con un abaratamiento en el costo. Fue pionero en la diversificación de los negocios basados en la investigación industrial. Y quizá también, esta diversificación no le permitió alcanzar un tamaño semejante a otras grandes corporaciones de la época⁸².

6.2. Un inventor que innovó el mercado: McCormick

Dentro del apartado de inventores y empresarios también cabe destacar la figura de McCormick. Aunque menos conocido que Edison, Cyrus Hall McCormick (1809-1884), también supo compaginar el invento y el negocio⁸³. Su primer biógrafo, Casson, le describe como una persona austera, reflexiva, luchadora y reivindicativa. Él fue quien inventó la cosechadora mecánica. Pero, al mismo tiempo fue un empresario, innovador en el campo financiero con el fin de facilitar que miles de agricultores pudieran adquirir su máquina. La puesta en marcha de la cosechadora y al mismo tiempo de un sistema accesible de crédito para los agricultores, tuvo consecuencias muy positivas para la economía norteamericana. Por un lado fomentó la mecanización de la agricultura, haciéndola más eficaz. Por otro, liberó mano de obra del campo para la industria, en un momento de expansión de la economía del país. Los efectos de estos cambios se hicieron notar en la estructura de la población activa. Con la mecanización del campo fue posible un descenso notable del porcentaje dedicado al trabajo en el sector primario, en favor del secundario. Pero el éxito de McCormick estuvo en la forma en que supo captar mercado mediante la introducción de un nuevo sistema de crédito. De esta forma, hizo que sus productos se colocaran con facilidad en un mercado expansivo.

Los inicios del empresario dentro de la empresa familiar. Los primeros pasos del inventor y empresario no fueron fáciles. Lejos de los centros más dinámicos, tanto intelectuales como económicos de la Unión, McCormick inventó su primera cosechadora mecánica en pleno corazón de las montañas de Virginia, cuando solo contaba 22 años. Su artilugio no era del todo original⁸⁴, pero sí que lo era la forma de poner juntas las distintas piezas en un sistema práctico y efectivo. Pronto se demostró que su invento, su máquina, podía

⁸⁰ Harold Evans, o.c., pp. 206-7.

⁸¹ Andre Millard, o.c.

⁸² Harold Evands, o.c., p. 209.

⁸³ De hecho, las biografías sobre McCormick son escasas. La más conocida quizá sea la que le dedicó Herbert N. Casson, *Cyrus Hall McCormick: His Life and Times*, A.C. McClurg, 1909, reeditado en 2007. También, William Thomas Hutchinson, *Cyrus Hall McCormick: Harvest, 1856-1884*, New York, D. Appleton, 1935 (obra actualmente digitalizada)

⁸⁴ Su padre, Robert, había utilizado una cortadora de grano, que no resultó eficaz, ya que dejaba parte del grano sin cortar. Harol Evans, o.c., pp. 88-89.

cosechar grandes cantidades en menos tiempo y con un ahorro importante de mano de obra⁸⁵, respecto de lo que hasta entonces se hacía. Teniendo en cuenta las características de la agricultura americana de aquellos años –década de los 30 del XIX-, la manufacturación de la cosechadora podía ser una fuente importante de beneficios, ya que podía reducir sensiblemente la necesidad de mano de obra. No obstante, su cosechadora no fue patentada antes de 1834, sólo cuando conoció la noticia de que Obed Hussey, había patentado otro modelo de cosechadora.

Una vez comprobado que su invento podía revolucionar la agricultura, Cyrus necesitaba fabricarlo y venderlo. Para la manufacturación debía contar con hierro. Bajo una sociedad familiar de la que formaban parte su padre, su hermano Leander y un esclavo, Jo Anderson (quien había ayudado a Cyrus en el montaje de su cosechadora), empezaron a explotar una fragua local. Sin embargo, Hussey, quien había mejorado su artilugio original, iba muy por delante de McCormick en la venta de su producto.

La ventaja de la localización. La búsqueda de nuevos mercados. Mientras, Cyrus McCormick se encontraba con un gran obstáculo para seguir ampliando la producción porque su cosechadora no lograba ir más allá del mercado local. Sólo a partir de 1842, es decir, 10 años después de su invento, fue cuando McCormick consiguió colocar el producto fuera del entorno más próximo. Los pedidos procedían de agricultores de Ohio, Illinois, Wisconsin, Iowa y Missouri. Pero los gastos de transporte del producto aumentaban notablemente el precio final. Tan elevados resultaban que el precio de la cosechadora McCormick en el mercado, prácticamente se duplicaba; el precio final pasaba de 100 a 190 \$. Ante esta realidad, su espíritu empresarial le llevó a plantearse una solución: acercar los centros de producción a los mercados, pero ¿dónde? Por entonces, los mayores estados de la Unión productores de trigo eran Nueva York y Virginia. De hecho, su competidor Hussey, contaba con dos fábricas en Baltimore y Auburn (NY)⁸⁶. Pero McCormick no se dirigiría al Norte, sino al Oeste. Su decisión se basó en las expectativas de mercado, no sólo en aquel momento, sino teniendo en cuenta el rumbo que iba tomando la economía norteamericana, cosa que sus competidores no lo vieron.

Durante los años 40, la expansión hacia el Oeste americano era una realidad. La ocupación de nuevas tierras en grandes superficies, haría necesaria la utilización de máquinas cosechadoras. McCormick comprendió que los centros productores de trigo se moverían hacia el Oeste⁸⁷. También la construcción del

⁸⁵ La granja propiedad de los McCormick utilizaba mano de obra esclava, para su explotación. De ahí el interés de Cyrus de ahorrar mano de obra, "Cyrus Mc.Cormick", en *Leading American Inventors*, New York, Henry Holt & Co., 1912 (2ª edición). En 1832, hacía una demostración en algunas de las propiedades vecinas; con su invento pudo cortar y recoger el trigo en una superficie de 6 acres en el mismo tiempo que se hubieran necesitado 6 hombres. El ahorro era considerable. Harold Evans, o.c., p. 89.

⁸⁶ Harold Evans, o.c., pp. 90-91.

⁸⁷ Harold Evans, o.c., p. 91.

ferrocarril y la cercanía a los medios de comunicación facilitarían la colocación de sus cosechadoras en el mercado, con una importante reducción de los gastos de transporte. De esta forma, Cyrus McCormick estableció su primera gran factoría en Chicago. En 1848 ya producía 500 cosechadoras anuales.

El innovador de la comercialización: publicidad y nuevas formas crediticias. La expansión de nuevos inventos en el mismo campo, llevó a McCormick a adquirir nuevas patentes. Pero, por encima del inventor, fue en la empresa y en la comercialización en donde introdujo nuevas formas de venta y de hacer crecer su compañía. En primer lugar, McCormick puso su propio nombre como garantía del producto, prometiendo devolver el dinero en caso de que no respondiera a las expectativas del comprador. Con el fin de promocionar su producción se anunció en varios periódicos del Oeste, algo desconocido hasta entonces. En segundo lugar, facilitó, a través del crédito, la adquisición de maquinaria por parte de los campesinos: “compre hoy, pague más tarde”, fórmula también innovadora.

Su deseo de crecer como empresario le hizo ver que la forma de sociedad familiar no era la más adecuada, contrariamente a lo que pensaba su socio y hermano Leaner. Cyrus, más interesado entonces en la producción a gran escala que experto en maquinaria, llamó a quien le podía ayudar como técnico, Lewis Wilkinson, quien había trabajado con anterioridad en el sector de la maquinaria. Este nuevo paso hizo que, al poco tiempo, McCormick se convirtiera en uno de los grandes productores del país. En vísperas de su muerte, en 1884, la producción de maquinaria y herramientas alcanzaba la cifra de 50.000 piezas anuales. Cyrus McCormick había logrado su sueño empresarial, siendo el líder en aquel sector. Con la incorporación de su hijo a la empresa, el aumento en el tamaño y las ventajas de la producción a escala, fueron aún más lejos. Cyrus junior, en 5 años consiguió doblar la producción anterior. Y también de la mano de éste, en 1902, *McCormick Harvesting Machinery Company*, sería la fundadora de *International Harvester Company*, una gran corporación que surgió al fusionarse con otras del mismo ramo⁸⁸.

Al contrario que Edison, McCormick apenas se diversificó, ya que su idea empresarial era la de abarcar un mercado extenso. Según la terminología de Chandler, McCormick buscó la economía de escala, el tamaño de la unidad de producción que reduce el coste⁸⁹. Su gran visión y éxito como empresario, no estuvo mayormente en su capacidad de inventor, sino en innovar el modo de producción y sobre todo, la forma de acceder al mercado mediante la publicidad, la introducción del crédito y utilizando las ventajas de localización.

⁸⁸ Harold Evans, o.c., p. 88.

⁸⁹ A.Chandler, Scale and Scope. *The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, 1990.

6.3. La unión de un científico con un empresario: Boyer y Swanson. Los creadores de la empresa biotecnológica

El ejemplo de un científico aplicando los resultados de su investigación a la empresa está bien representado por Herbert Boyer (1936-) y Robert Swanson (1947-1999). En el caso de Boyer, primero fue el científico; luego también el científico en compañía de un empresario, Robert Swanson. Es curioso analizar la trayectoria de los dos; ambos tuvieron unos orígenes muy distintos aunque los dos poseían una gran formación. Su tarea profesional fue muy diferente, aunque perfectamente complementaria.

El científico. Herbert Boyer era hijo de un minero. Creció en una pequeña localidad de Pensilvania, Derry, con no más de 3.000 habitantes. Pronto advirtieron sus profesores la capacidad intelectual de Herbert, recomendándole que desarrollara su talento para la ciencia⁹⁰. Su formación en las universidades de Pittsburgh y Yale, le permitieron investigar en el campo de la genética bacteriana. Por entonces, Crick y Watson, los futuros premios Nobel en Medicina, publicaban sus primeros resultados sobre el descubrimiento de la estructura del ADN. El interés que estos resultados despertaron en Boyer fue grande⁹¹. Casado con una bióloga, Marigrace, en 1966, se instalaron en la Universidad de California. Y allí pudo continuar con su investigación en el campo de la genética molecular. El bagaje que llevaba Boyer de su paso por Yale, le permitió avanzar en el estudio de la enzima que actuaba en el ADN. El trabajo en el laboratorio de la Universidad contó con la colaboración de otros colegas. Así, acompañado por otro científico, Stanley Cohen, graduado en medicina pero interesado por la investigación molecular, pudieron confirmar la réplica del ADN, generación tras generación. A partir de ahí se podía considerar que era posible la ingeniería genética. Y era también posible “comercializar” algunos de los resultados obtenidos. A él le cabe el mérito de ser uno de los primeros científicos en reconocer las posibilidades comerciales de la ingeniería genética⁹².

No obstante, a la posibilidad de comercializar algunos de sus resultados no acompañaba una decidida inclinación hacia los negocios como para dar el salto a la creación de una empresa. Sin embargo, hubo dos hechos que llevaron al científico al campo empresarial, sin abandonar su vocación investigadora. El primero fue el problema que tuvo su hijo, cuya estatura estaba por debajo de la media. Cuando Herbert y Marigrace visitaron al pediatra para que examinara a su hijo, les recomendó hospitalizarlo, para medir el nivel de sus hormonas de crecimiento. Fue entonces cuando Herbert Boyer se planteó la posibilidad de lograr un tratamiento con aquella hormona. El segundo, su

⁹⁰ Harold Evans, o.c., p. 561.

⁹¹ La admiración por ambos, hizo que a dos gatos siameses que tenía, les pusiera sus nombres: Watson y Crick. H. Evans, o.c., 561.

⁹² H. Evans, o.c., p. 561.

encuentro con Robert Swanson, un personaje graduado en química con las máximas calificaciones, a cuya formación acompañaba también la que recibió en la Escuela de negocios Alfred P. Sloan. Este encuentro con Swanson hizo el resto.

El empresario. Swanson es un ejemplo del empresario con una buena formación en el campo científico. Comenzó sus estudios en el MIT de Boston, en 1965, es decir, cuando Boyer estaba en la universidad de Yale. A su preparación como químico acompañó un master en la prestigiosa Alfred P. Sloan School of Management obteniendo en ambas ramas las máximas calificaciones. Su interés por la empresa y su visión por los negocios fue la mejor recomendación para que su profesor, Dick Morse, le pusiera en contacto con el encargado del Citibank, para la puesta en marcha del grupo de inversión de capital. Después de dos años, dejó Citibank para incorporarse a otra empresa de capital riesgo en San Francisco. Al mismo tiempo Swanson se informaba de los avances en bioingeniería, entre los que destacaban los logrados por Boyer y Cohen. En enero de 1976, fue recibido por Boyer. El joven Swanson pronto logró que Boyer aceptara el proyecto de crear una compañía farmacéutica para explotar los resultados de sus investigaciones. Y así lo hicieron. Los inicios fueron muy limitados, pero las perspectivas empresariales, según percibía Swanson, eran halagüeñas. El capital inicial fue de 1.000 \$ (500 cada uno), debiendo Boyer pedirlos prestados...

Pioneros en la empresa biotecnológica. La sociedad nació con el nombre de Genentech, ya que ni Boyer ni Swanson quisieron que sus nombres figuraran los primeros en la razón social. En sendas entrevistas que les hicieron, antes del fallecimiento de Swanson y publicadas posteriormente, en 2001, se aprecian los intereses de ambos⁹³. La compenetración entre los dos fue la garantía de su éxito. Mientras que Boyer se ocupaba de la parte científica, Swanson controlaba la cuenta bancaria.

Uno de los logros de Genentech fue la elaboración del gen de la insulina, logrando hacer su producción más rentable que aquella de procedencia animal, tal y como se había hecho hasta entonces. La incorporación de nuevos científicos al equipo de Boyer, como Riggs e Itakura, abrieron nuevas fronteras en el campo de la genética molecular. La entrada de estos dos investigadores en Genentech, tuvo como fin avanzar en la investigación de la somatostatina, hormona encargada de regular el crecimiento, lo que también ayudaría a la facilitar la producción de insulina. Para financiar la investigación en nuevos campos se necesitaba dinero, mucho dinero. Este apartado correspondía resolver a Swanson, como así lo hizo. Genentech pronto inició la carrera de fabricar insulina con gran éxito.

⁹³ Boyer, Herbert, Interview with Sally Smith Hughes, Berkeley, California, Bancroft Library, University of CA, 2001; Swanson, Robert, Interview..., 2001.

Pero, los avances que estaban consiguiendo Boyer y su equipo en el campo de científico, logrando comercializar sus resultados, fueron criticados por otros grupos de investigación. Sally Smith Hughes, historiadora de la ciencia⁹⁴, narra en su obra los ataques que tuvo que soportar el propio Boyer. Entre sus críticos se hallaba un equipo de Havard, dirigido por Walter Gilbert, un físico teórico convertido en biólogo que en 1980, obtendría el Premio Nobel; y el existente en la propia UCSF, dirigido por el bioquímico Howard Goodman, es decir, en la misma universidad que también trabajaba Boyer. Los tres estaban interesados en sustituir la insulina animal por otra, a través de lo que ya conocían del ADN. En 1976, Boyer lograba uno de sus objetivos científicos, algo que no lo habían conseguido sus competidores: trabajar con ADN sintético...⁹⁵

Hacia la gran empresa. La publicidad de un nuevo sector como elemento para crecer. Genentech fue la mejor combinación de la ciencia y la empresa. Si su historia había comenzado con aquella conversación entre Boyer y Swanson, en enero de 1976, en junio de 1978, abrió su propio laboratorio en un parque industrial en San Francisco. Mientras que los científicos dedicaban todas las horas posibles a su investigación, con vista a poder comercializar sus resultados, Swanson dio una conferencia de prensa televisada, logrando un objetivo: que Genentech fuera una empresa conocida, y lo que era más importante: una empresa farmacéutica con gran futuro. Los resultados no se hicieron esperar: *Lubrizol Corporation*, de Ohio, invirtió nada menos que 10 millones de dólares para que Genentech produjera interferón y otros medicamentos⁹⁶. A partir de entonces comenzaba la carrera ascendente de la compañía farmacéutica. Un año más tarde lograban obtener insulina a partir del ADN. Además, también en junio de 1980, se permitió patentar organismos vivos, y, a decir del historiador Daniel Kevles, las patentes ayudan a la innovación tecnológica⁹⁷.

Pocos meses después, las acciones de *Genentech* salían a Bolsa. El millón de acciones ofertado se vendió en pocas horas, por 38,5 millones de dólares. Era la primera vez que salían a oferta pública títulos de una empresa biotecnológica. Los resultados económicos fueron creciendo de forma espectacular. Las ventas de la insulina de *Genentech* fueron de 8 millones en 1983, 100 en 1986 y 702 millones de dólares en 1998.

El éxito de una asociación empresarial. En *Genentech* confluyeron el científico y el empresario. El perfil de cada uno de ellos, según la entrevista que les hizo la historiadora de la ciencia Sally S. Hughes, nos permite asomarnos a las inquietudes e intereses de ambos. Boyer era un científico nato y siguió siéndolo a pesar de los beneficios que le proporcionó la industria farmacéu-

⁹⁴ Sally Smith Hughes, *Making dollars out of DNA*, Gainesville, History of Science Society, 2001.

⁹⁵ Harold Evans, o.c., p. 572.

⁹⁶ Harold Evans, o.c., p. 576.

⁹⁷ Tal y como recoge en su libro Harold Evans, o.c., p. 577.

tica. Prefería seguir investigando en la UCSF que participar en la dirección de *Genentech*. Pero también fue capaz de abrir sus resultados a los imperativos comerciales. Tuvo que soportar las críticas de muchos colegas. Huyó del protagonismo e hizo lo que le gustaba: investigar y poner sus resultados al servicio de la sociedad.

Swanson era el empresario puro. Su preparación como químico y también como experto en la empresa, le permitió asociarse con los mejores para llevar adelante su gran proyecto empresarial. También cumplió con lo prometido a quienes se asociaron con él: la publicación de los resultados obtenidos por la investigación, además de lograr dinero para continuarla. Fue un innovador, no sólo en el sector bio-farmacéutico, sino por la filosofía gerencial que aplicó en su empresa. Y como tal innovador lo calificó la revista *Business Week*. Para asegurar el compromiso del personal que trabajaba en *Genentech*, ofreció 100 acciones a cada trabajador, desde el más alto cargo hasta el último. Comprendió que para lograr resultados de la investigación científica hace falta mucho dinero, lo que tampoco escatimó. Aunque el costo era muy elevado, la protección de las patentes le aseguraba unos beneficios elevados⁹⁸. Los resultados logrados por *Genentech* salvaron muchas vidas. En 1990, *Roche Pharmaceuticals* se interesó por la empresa, con más de dos billones de dólares.

En 1999, moría Swanson, el empresario. Después de *Genentech*, se abrieron otras compañías biotecnológicas en Estados Unidos, de tal forma que en 2004, ya existían 1.500 compañías. Por entonces *Genentech* era una compañía con un valor de 25 billones de dólares...⁹⁹ Pero no sólo es el éxito económico lo que justifica su existencia, sino que Swanson y Boyer abrieron una línea de empresas que gracias a su producción han salvado y salvarán muchas vidas.

6.4. Ni científicos ni inventores: Levi Strauss (1829-1902) y Ruth Handler (1916-2002)

Aunque distantes en el tiempo, ambos personajes tienen bastantes cosas en común. Levi Strauss, de origen judío, había nacido en Alemania, pero emigró al Nuevo Mundo con 18 años, en busca de un modo de vida. Por su parte, Ruth Handler, aunque nacida en Denver, Colorado, era hija de emigrantes rusos, de origen también judío, que eligieron Estados Unidos para escapar de la miseria en la que vivían en su país. Las condiciones de vida en su juventud fueron duras. Pero, su espíritu empresarial les llevó de la miseria a crear un gran imperio en el mundo de los negocios: los pantalones vaqueros y la muñeca Barbie respectivamente.

Levi Strauss: de comerciante ambulante a creador de un imperio empresarial. La aventura de Levi Strauss en América comenzó el año 1847, cuando pro-

⁹⁸ Harold Evans, o.c., 578-580.

⁹⁹ Harold Evans, o.c., p. 580.

cedente de Bremen llegaba a Nueva York, a donde también habían emigrado sus hermanos, dos años antes. Sin conocimientos de inglés, su primer trabajo fue el de transportar grandes fardos llenos de muy diversos objetos: desde ropa hasta libros, zapatos o mantas, para ser vendidos, puerta por puerta, en la zona de Pelham. La profesión de buhonero o revendedor fue bastante común entre los judíos emigrados a América durante la primera mitad del XIX. Algunos de ellos o sus descendientes mejoraron de profesión (médicos, abogados, etc.) y unos pocos lograron alzarse con grandes fortunas (como es el caso de Meyer Guggenheim).

El entorno familiar tuvo bastante que ver con los inicios de Levi Strauss en Estados Unidos. Así, su hermana, que también vivía en Nueva York, se trasladó con su marido a San Luis, Missouri, en donde se establecieron como comerciantes. No tardó Levi en trasladarse junto a ellos, ayudándoles en el aprovisionamiento de géneros. En 1849, tras el descubrimiento de oro en California que atrajo a tanta gente, Fanny Strauss y su marido David Stern, se desplazaron a San Francisco., a los que pronto siguió Levi. La razón de este cambio tiene una lectura mercantil. Consideraron las circunstancias que se estaban viviendo en aquella zona: abundancia de dinero pero carencia o escasez de los géneros más elementales. Levi tomó una decisión que le sirvió para hacerse con algún capital: transportar géneros desde Nueva York a California, cuya demanda estaba asegurada. De la mano de su cuñado Stern, abrieron un comercio de ropas y otros géneros. Del aprovisionamiento se encargó Levi, salvando dificultades de transporte y buscando la forma más adecuada para hacer llegar los géneros del Este norteamericano a California. Aún no había ferrocarril que llegara hasta el Oeste. Y así, la ruta elegida fue el transporte marítimo hasta Panamá, para luego acercar los géneros a California.

El siguiente paso fue elaborar unos pantalones que sirvieran para los mineros que trabajaban buscando oro. Se necesitaba un producto que resistiera la dureza del trabajo. De esta forma, se iniciaba la nueva aventura empresarial de Levi, que le haría tan famoso y sobre todo ¡tan rico! Pero como en otros casos, la idea empresarial pudo beneficiarse de la habilidad de otro inmigrante judío: Jacob Youphes (nacido en Riga y establecido en Reno, convertido en Jacob Davis). Entre sus destrezas, Jacob contaba con una gran habilidad para confeccionar mantas para los caballos, coberturas de lona para vagones, etc. Y, pudo ser una casualidad lo que sería un gran negocio en el futuro. Cuando la esposa de un leñador solicitó a Jacob Davis que le cosiera unos pantalones duraderos para su esposo, Jacob los hizo con el material que utilizaba para sus otras labores: un material resistente aunque difícil de coser. Además añadió a los pantalones unos bolsillos, los ribeteó, al modo que lo hacía para unir las mantas para los caballos... Al mes siguiente tuvo un pedido de 4 pantalones ribeteados... En poco más de año y medio, había vendido más de 200 pares de pantalones, gracias al tejido que se lo proporcionaba Levi Strauss...

Ante tal éxito, Jacob decidió patentar el “invento” de los pantalones con bolsillos ribeteados (donde según comunicaba a Levi, estaba el secreto, además del material utilizado). Una vez lograda la patente, en abril de 1873, Jacob se dio cuenta de que para prosperar en aquella tarea necesitaba las habilidades empresariales, la capacidad y el capital de Levi. Así comenzó el maridaje empresarial de los vaqueros. En sus comienzos, las labores de fabricación de los pantalones estaban dispersas y Jacob se encargaba de supervisarlas. Pero Levi vio que aquel sistema no era el más eficiente. Arriesgando una cantidad importante, levantó una factoría, estableciendo 60 cadenas de producción, con capacidad de fabricar cada una, 5 pantalones diarios, lo que significaba un aumento notable de la productividad.

En 1876, las ventas alcanzaron los 200.000 \$; cuatro años después la compañía contaba con 250 trabajadores y sus ventas se elevaban a 2,4 millones. Una década más tarde, el personal ascendía a 535 (de los que 85 se ocupaban en las oficinas). Levi supo que aquella prenda se adaptaba a las necesidades de los trabajadores, y así lo anunciaba: especialmente para uso de granjeros, mineros, mecánicos...

Es curioso acercarse al perfil humano de Levi Strauss. A pesar de haber alcanzado la fama y de ser un millonario, en una entrevista que concedió Levi Strauss cuando tenía 66 años, declaraba que su felicidad estaba en el trabajo diario. El hombre de negocios, el creador de los “Levi’s” también fue un filántropo. A lo largo de su vida, se hizo cargo de sus sobrinos Stern, incorporándoles a la compañía en 1890; estableció 28 becas en la Universidad de California, ayudó con grandes sumas a un orfanato hebreo: Pacific Hebrew Orphan Asylum and Home. Cuando falleció en 1902, a la edad de 73 años, dejó parte de su fortuna a orfanatos hebreos y católicos, además de 6 millones de dólares a sus sobrinos. La empresa continuó durante años en manos de los Stern; posteriormente pasó a un cuñado de los Stern, Walter Haas y su familia. En 2003, el negocio lo regentaba Robert Haas y su tío Peter. De esta forma, la compañía Levi Strauss ha permanecido en la familia en su quinta generación.

Observando los gustos del consumidor. ¿Por qué a las niñas les gusta la Barbie? También fueron difíciles los comienzos de la creadora de la muñeca Barbie, Ruth Handler. Y, también como Levi Strauss, Ruth (hija de Jacob Mockovicz) no fue una inventora, pero sí innovadora, empresaria en el más puro sentido de la palabra. Aunque nacida en Denver, Colorado, en 1916, era hija de emigrantes judíos. En 1938, Ruth contrajo matrimonio con Elliot (en origen Izzy¹⁰⁰) Handler, también de familia de emigrantes del mismo origen. Las habilidades de Elliot para decorar un apartamento que habían alquilado en

¹⁰⁰ Fue Ruth quien, cuando conoció a Izzy, le persuadió para que cambiara su nombre por Elliot, para evitar el los sentimientos antisemitas; Jacqueline Shannon, *Dream Doll: The Ruth Handler Story*, Stamford, Longmeadow Press, 1994.

Los Ángeles, hicieron exclamar a Ruth, algo que sería el origen de un futuro sorprendente: “Si puedes hacer estas cosas para nosotros, puedes también hacerlas para vender”¹⁰¹. ¿Qué había hecho Elliot? Aprovechando residuos de un nuevo producto acrílico, una vez calentado, lo había vertido en moldes de madera confeccionados por él mismo. A partir de ahí, mejoró la suerte del matrimonio, dejando el trabajo de lavandería, en la zona baja de Los Ángeles –tal y como lo hacía Elliot- donde apenas conseguían lo suficiente para pagar la renta de su apartamento.

Sin embargo, para crear una empresa hace falta más que una habilidad manual o conocimientos científicos; se requiere una capacidad para hacerse con capital, captar mercados, asumiendo el riesgo que ello supone. Para salvar estos obstáculos estaba Ruth. Necesitaba lanzar al mercado lo que se podía lograr con el talento de Elliot. Para empezar, alquilaron la vieja lavandería para dedicarla a “taller” donde trabajar. Sólo necesitaban dar a conocer el producto elaborado por Elliot... y venderlo. Aprovechando Ruth el rato de la comida en la Paramount (donde trabajaba como escenógrafa), se fue a un elegante almacén de la ciudad, con varias muestras hechas por su marido..., logrando un pedido por valor de 500\$. Se enteró que la Douglas Aircraft buscaba un regalo corporativo para la Navidad... Y Elliot diseñó un reloj con un frente de plexiglás y un modelo DC-3 aterrizando... El éxito fue rotundo.

Sin embargo, un cambio importante para el futuro de aquel primer taller, tuvo lugar en 1943. Con la ayuda de Harold Matson, “Matt”, se instalaron en un local más adecuado, con un horno capaz de servir a nuevas necesidades. En 1944, Elliot y Harold Matson formaban una compañía, Mattel Creation. Alejada durante unos años del negocio (entre 1941 y 1944, periodo en el que nacieron sus dos hijos, Bárbara y Ken), Ruth se reincorporó a la empresa aquel mismo año. De nuevo, su espíritu empresarial alumbró una feliz idea: fabricar marcos para fotografías. Por entonces, en plena Guerra Mundial, con numerosos los hombres en combate, pensó que los necesitarían tener las fotografías de sus esposas, novias, al igual que ellas, que esperaban su regreso. El resultado fue muy positivo.

Ruth dio un nuevo paso cuando, también por entonces, viajó hasta Nueva York, a la feria del juguete, con las miniaturas de casas de muñecas hechas por Elliot. También acertó en esta apuesta, logrando vender por valor de 100.000\$. Esta aventura inclinó a Ruth a desarrollar el negocio en el mundo de la juguetería. En 1956, lanzaban un juguete para niños (un arma que hacía ruido...). Para su publicidad utilizaron un anuncio en TV..., justo antes de la fiesta de Navidad, porque “a los niños les gusta, pero necesitan una demostración de cómo funciona”¹⁰². Las ventas fueron cuantiosas.

¹⁰¹ Harold Evans, o.c., p. 493.

¹⁰² H. Evans, o.c., p.495.

Mas, aún no había llegado el producto estrella que le haría poseedora de un imperio empresarial. Cuando en 1956, el matrimonio Handler con sus dos hijos, de 15 y 12 años, se hallaban de vacaciones en Europa, Ruth tuvo una feliz idea. A su hija Bárbara le llamó la atención una muñeca relativamente pequeña (no más de 28 centímetros) con aspecto de mujer adulta. Pero sobre todo, lo que más le atrajo fueron los distintos complementos que acompañaban a la muñeca. Sin duda, el hecho de poder cambiar a la muñeca de vestuario era motivo de atracción para niñas y adolescentes. A partir de ahí, de Ruth se decidió “crear” una muñeca con distintos complementos para diferentes escenarios, al modo de lo que había atraído a su hija. Era toda una innovación ofrecer un nuevo perfil frente a la muñeca tradicional. Sabía que tendría buena acogida por parte del público menudo..., pero necesitaba saber si los padres estarían dispuestos a comprárselas. Encargó un estudio a un psicólogo para que examinara la reacción de los padres, madres... y niñas. La aceptación generalizada de las niñas no coincidía con la de sus progenitoras.

Tampoco los comerciantes creían en el éxito de una nueva concepción de muñeca. Sin embargo, el resultado fue otro muy distinto. Con slogans publicitarios, -propio de una emprendedora-, como “una niña se transformará en una bella señorita...”, el producto fue muy aceptado. Según señalaba Lord en 1994, Barbie se convirtió en el arquetipo de figura de mujer en la que todas las niñas proyectan sus ideales¹⁰³.

Además, el futuro de Barbie estuvo asegurado por el acierto de su “creadora”. Ruth fue adaptando su muñeca a las nuevas generaciones. La Barbie de finales de los 50 se vestía con ropas elegantes y representaba a la típica madre y ama de casa. En los 60 era astronauta (1965); una joven de color reclamando los derechos civiles (1968); hippie en 1970; en 1976, cirujano...; y aún, en 1992, candidata a la presidencia del país, cuando no una periodista durante la guerra del Golfo, paleontóloga, socorrista..., etc. Como publicó *The Economist*, en un artículo que trataba del fenómeno Barbie, “el secreto de su eterna juventud es la reinención”¹⁰⁴.

Las cifras de la empresa son un buen testimonio de su éxito. En 1966, lograba 100 millones de ventas; en 2000, había un billón de barbies en 45 países... La media de barbies que poseía una niña americana, entre 3 y 11 años era de 10; en el caso de las británicas e italianas era de 7, y las niñas francesas y españolas tenían 5 como media. ¿Cómo logró el éxito? Fue sin duda, el espíritu empresarial de su creadora la que hizo de la muñeca un producto siempre nuevo, durante medio siglo. En 2002, fallecía Ruth, después de algunos problemas con el fisco y tras haber perdido el control directo de la empresa, convertida ya en un gran imperio corporativo.

¹⁰³ M.G. Lord, *Forever Barbie: The Unauthorized Biography of e Real Doll*, New York, William Morrow, 1994.

¹⁰⁴ Según cita H. Evans, o.c., p. 498.

7. LAS DINASTÍAS EMPRESARIALES

Los ejemplos citados hasta aquí responden a aquellos que comenzaron una aventura empresarial y alcanzaron el éxito. En algún caso, la primitiva empresa tuvo su continuidad en los descendientes, aunque no en todos. Más allá de Edison, Swanson o Handler, hay otros ejemplos de empresas que durante dos, tres y más generaciones han permanecido dentro del ámbito familiar. Baring, Rothschild, Rockefeller, o Toyoda, etc., son algunos de los nombres que representan auténticas dinastías empresariales durante varias generaciones. ¿Cuál ha sido el secreto de esta permanencia? Y también cabe preguntarse si la continuidad del negocio en el seno familiar ha restado eficacia a la firma.

Sería prolijo recurrir a la historia de aquellas firmas de estas características. Ahora bien, en algunos casos la permanencia de la firma familiar parece que fue una de las ventajas para la prolongación de la empresa bastante más allá de su fundador. En las líneas siguientes examinaremos algunas sagas. Y, si bien, anteriormente han sido empresarios “estadounidenses”, en los ejemplos de las dinastías acudiremos a una firma familiar europea, los Barings y a otra japonesa, los Toyodas.

7.1. Los Barings. Banqueros con una larga historia: 1762-1995.

En el campo empresarial, sus orígenes tuvieron lugar en la persona de Johann Baring (1697?-1748), a comienzos del XVIII¹⁰⁵. Aunque los Barings procedían de Groningen (Holanda), los padres de Johann ya estaban instalados en Bremen, a finales del XVII, lugar en el que se trabajaba la lana. Decidido a iniciarse en los negocios, en 1717, Johann se hallaba en Exeter, trabajando en el mayor establecimiento exportador de lana del oeste de Inglaterra. Las operaciones de aquella casa consistían en la exportación de lana a Alemania, a cambio del lino de Bremen. Johann contaba con la ventaja de sus contactos en Bremen y el conocimiento del mercado de la zona. Tan bien fue la labor de Johann como ayudante el aquel establecimiento que uno de los más importantes comerciantes de Exeter, interesado en la venta de té, café, azúcar, especias, etc., permitió que contrajera matrimonio con su hija, quien aportó una buena dote. Fallecido su suegro, Johann, ahora John, utilizó aquel capital, para continuar y ampliar los negocios de importación y venta de distintos productos. Comenzaba así las bases de firma Baring.

Los continuadores de la casa comercial. Cuando, en 1748 falleció John Baring, dejó una importante fortuna y propiedades, un negocio en marcha, así como una amplia familia (viuda, cuatro hijos varones y una hija) que continuarían en el mundo de los negocios. La viuda tomó las riendas de la casa mercantil y de la manufactura de lana. Asimismo, se ocupó de proporcionar a

¹⁰⁵ Según David Landes, *Dinasties. Fortune and Misfortune in the World's Great Family Businesses*, London, Penguin Books, 2006, p. 14.

sus hijos una educación que les capacitara para continuar en el negocio familiar. A su muerte, en 1766, la fortuna familiar había crecido de forma notable.

Sin embargo, al primogénito de la familia –John, igual que su padre–, no le interesaba el mundo del comercio, por lo que fueron sus hermanos, Francis en Londres y Charles en Exeter, quienes continuaron activamente en los negocios. No obstante, Francis recurrió a su hermano John, que poseía un buen capital, para fundar, en 1762, *John and Francis Baring Company*¹⁰⁶. Con la incorporación de nuevos productos de importación y exportación a los tradicionales, fueron diversificando y ampliando las redes comerciales. El comercio de larga distancia requería el uso de letras de cambio, endosos, préstamos, etc. Comercio y banca fueron de la mano, aunque sin abandonar la manufactura de la lana tarea encomendada a Charles. Pero, la revolución industrial inglesa en el sector textil, ya estaba en marcha para los años 70. La producción mediante el uso de los nuevos artilugios para hilar y tejer, abrían nuevas expectativas de negocio. El nuevo sector emergente, el del algodón, hizo que la manufacturación de la lana, pasara a un segundo término. A partir de ahí, los caminos que tomaron los hermanos Baring fueron distintos. Francis, asociado con John, crecía en su actividad como comerciante y banquero. Charles por su parte, seguía otro derrotero. De esta forma desaparecía la primitiva casa manufacturera-mercantil de Exeter y Londres, entre Francis y Charles.

Los servicios financieros de los Barings. El crecimiento de la londinense casa Baring, liderada por Francis, fue posible, gracias a su espíritu emprendedor. Para proporcionar y ampliar servicios financieros necesitaba asociarse con otros banqueros situados fuera de Londres. Y así lo hizo cuando formó sociedad con la banca Hope and Company, de Amsterdam.

En 1800, la banca londinense pasó a llamarse *Francis Baring and Company*, ya que John se retiró del negocio¹⁰⁷. Cuando Francis falleció, en 1810, se decía que era el comerciante más rico de Europa¹⁰⁸. ¿Cómo lo había conseguido? Arriesgándose mucho en la financiación de guerras (la Revolución francesa y las guerras napoleónicas¹⁰⁹), haciendo transferencias, adelantos, y aprovechando su labor de intermediario financiero en operaciones de largo alcance. La continuidad de la casa Francis Baring, fue posible gracias a uno

¹⁰⁶ Philip Ziegler, *The Sixth Great Power: Baring 1762-1929*, London, Collins, 1988. Este autor sitúa en 1762, el inicio de la banca Baring.

¹⁰⁷ A la nueva firma se unieron su hijo mayor, Thomas, y su yerno, Charles Wall. No obstante, Francis no confiaba en Thomas, de quien decía que no era apto para los negocios.

¹⁰⁸ David Landes, o.c., p. 19.

¹⁰⁹ Landes, en su obra, en el capítulo dedicado a los Barings, relata la intervención de la “banca” Baring en los adelantos a Francia para el pago de las indemnizaciones de guerra; pp. 19-21. Ziegler, quien posiblemente, ha escrito la mejor obra sobre los negocios de la banca londinense, recoge cómo Baring y Hope intervinieron en la compra de Luisiana, facilitando una gran suma para financiar la operación. Desde el punto de vista contable, fueron los banqueros quienes “vendieron” a Estados Unidos aquella gran extensión de tierra. Ver también J.E. Winston, “How the Louisiana Purchase Was Financed”, *Louisiana Historical Quarterly*, XII, 2., April 1929.

sus hijos, Alexander Baring, quien previamente trabajó en Amsterdam, en la casa Hope.

La expansión de la casa banca londinense: nuevas oportunidades en América. A lo largo del XIX, Baring, estuvo presente en diversas actividades económicas, pero sobre todo, en operaciones de banca, convirtiéndose en un referente. En 1830, se asociaba con el banquero americano Joshua Bates, quien le sugirió dirigir su actividad al Nuevo Mundo¹¹⁰. En 1851, se incorporaba a esta compañía, un nuevo socio Russell Sturgis. Pero, su trayectoria no estuvo exenta de dificultades. Algunas crisis financieras estuvieron a punto de hacer quebrar esta banca, sobre todo en 1890, debido a los grandes préstamos al gobierno argentino, en plena etapa de la construcción del ferrocarril en aquel país. La crisis financiera llevó al cierre a otra banca londinense, la de los Murrieta¹¹¹, que en ocasiones había actuado con la casa Baring. Esta última logró salir a flote con un alto precio. El rescate de la banca Baring fue costoso, pero necesario. La intervención de los Rothschild fue determinante, a pesar de la distancia que ambas familias, Baring y Rothschild, habían mantenido.

Después de la crisis, la banca tuvo que ser reorganizada, bajo la nueva razón social *Baring Brothers and Company, Limited*. Con el inicio del siglo XX, la banca se recuperó y, sobre todo, permaneció dentro del ámbito familiar, aunque técnicamente con la participación de distintos accionistas. Las operaciones, se fueron diversificando más, aunque fueron sobre todo las del sector bancario las que mejor definieron sus intereses. La sucesión en el control de la familia se mantuvo hasta su desaparición.

El sentido familiar de la firma. Esta continuidad fue posible gracias a la extensa familia, dentro de la cual, el más preparado iba incorporándose a la firma. No fue una sucesión de los primogénitos quienes mantuvieron la empresa, sino aquellos cuyas dotes para el negocio eran destacadas. Desde su fundación, continuando en alguna medida con los negocios iniciados por su padre Johann, los dos hijos mayores fundaban en 1762, la banca Baring. Pero el mayor de ellos, en 1800, abandonaría la sociedad. A Francis, le sucedería su hijo mayor, Thomas, que pronto incorporó a sus hijos menores –de nuevo, los más capaces-. De esta forma, en 1804 surgía la firma *Baring Brothers & Co.*, que permanecería hasta 1890.

La crisis financiera de aquellos años, obligó a recomponer aquella, en una nueva sociedad: *Baring Brothers & Co. Ltd*. La reconversión fue posible gracias al dinero que aportaron diversos miembros de la familia, incluso aquellos ale-

¹¹⁰ En 1830, Thomas Baring se asociaba con un nuevo socio americano, Joshua Bates, quien aconsejaba al primero interesarse por las oportunidades que ofrecía Norte América. De hecho, en 1832, los Barings abrían oficina en Liverpool, para desde allí, especializarse en las actividades con el nuevo país. Incluso, entre 1843 y 1871, fueron los agentes del gobierno estadounidense.

¹¹¹ M^a M. Gárate, “Los Murrieta: comerciantes banqueros de Londres en el XIX”, R. Mieza y J. Gracia (edit), *Haciendo Historia. Homenaje a M^a Ángeles Larrea*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 171-3.

gados de la empresa. El nombre familiar fue una ventaja. La nueva sociedad nacía bajo la forma de responsabilidad limitada y con la incorporación y también la baja, de socios. A partir de 1900, la banca se había recuperado, alcanzando unas dimensiones mayores, bajo el liderazgo de otro Baring, John¹¹². La banca sobrevivió a la crisis de 1929, y también a las dos guerras, hasta que en 1995, sufrió una quiebra y fue absorbida por *ING*, compañía aseguradora holandesa que deseaba diversificar sus operaciones interesándose por la banca, por una cantidad simbólica: 1 libra¹¹³.

La búsqueda de nuevas operaciones a lo largo de su historia, en definitiva: la forma innovadora de la casa banca, fue la que mantuvo en pie su actividad durante más de dos siglos. La banca Baring extendió sus operaciones en Europa asociándose con otros banqueros de Amsterdam; aprovechó las guerras para ser agente financiero de pagos por cuenta de los gobiernos; se colocó en el mercado norteamericano, de la mano de otros banqueros, en un momento en el que el país crecía de forma espectacular; invirtió en operaciones ligadas con la puesta en marcha del ferrocarril nuevos países americanos como Estados Unidos, Argentina, etc. En fin, la búsqueda de nuevas formas de hacer operaciones financieras, fue lo que mantuvo a lo largo de dos siglos y medio. También su caída estaría originada, en 1994-5, por operaciones de gran riesgo¹¹⁴. Y no sólo fue la incorporación a la firma de los hijos, sino sólo de aquellos preparados, siempre y cuando demostraran capacidad. De esta forma fue posible que la permanencia de la empresa dentro del propio entorno. ¿Es posible aprender la cultura empresarial?

7.2. Otra saga de empresarios: Toyoda, creadores de Toyota.

Pasando al otro extremo de la geografía, es un buen ejemplo de empresa de carácter familiar nacida en Japón, teniendo en cuenta las circunstancias especiales del país: una sociedad que se abrió a la revolución industrial tardíamente. El escaso desarrollo empresarial, aún en la segunda mitad del siglo XIX, hace que Sakichi Toyoda, deba ser considerado como una figura destacada en la historia de los empresarios. En efecto, Sakichi nació en 1867, es decir aún en plena revolución Meiji. Este movimiento supuso la ruptura de Japón con la situación feudal en la que había vivido hasta entonces. Sin un desarrollo empresarial, fue el Estado el que debió asumir por entonces la tarea de crear empresas.

¹¹² Hijo de Edward Baring.

¹¹³ J. Treaster, "Big Dutch Insurer Sizes Potential Takeovers", *New York Times*, 25 de mayo, 2001.

¹¹⁴ Las operaciones de compra y venta de futuros en distintos mercados. Luke Hunt and Karen Heinrich, *Baring Lost: Nick Leeson and the Collapse of Barings Plc.*, Singapore, Butterworth-Heinemann, 1996. En gran parte, el responsable de la caída fue Nick Leeson, quien publicaría sus memorias, en 1996: N. Leeson and E. William, *Rogue Trader: How I Brought down Barings Bank and Shook the Financial World*, Boston, Little Brown, 1996. También, J.H. Rawnsley y N. Leeson, *Total Risk: Nick Leeson and the Fall of Baring Bank*, New York, Harper Business, 1996.

En una sociedad como aquella era difícil que surgiera la figura del innovador, y sin embargo Sakichi Toyoda, inició su carrera como empresario, siendo el creador de lo que sería un imperio empresarial. La trayectoria de Toyoda fue intensa y propia de un inventor, innovador y empresario, con todos los ingredientes. Algunos de los calificativos dedicados a su persona, lo dicen todo: “rey de los inventores japoneses”, “padre de la revolución industrial japonesa”..., además de fundador de Toyota *Industries Co., Ltd.*

Releyendo la biografía de este gigante en el mundo empresarial, se puede decir que siempre prevaleció su actitud innovadora. A pesar de las dificultades, supo adaptarse en cada momento a las circunstancias que le rodeaban, para responder “creando nuevas formas de producción”. Y, al mismo tiempo, él y sus descendientes han sabido infundir la cultura empresarial y han mantenido el control de la gran corporación.

Los orígenes de una empresa textil: inventor e innovador. Nacido en Koasi, hijo de un carpintero, a los 20 años se trasladó a Tokio, en donde visitó una exposición industrial. Lo que vio allí le impactó. Un año más tarde patentaba un telar manual que facilitaba el trabajo, logrando incrementar la productividad¹¹⁵ no más allá de un 50%. Pero, el avance logrado no era suficiente. Vuelto a su lugar de origen, con sus hijos, siguió empeñado en lograr una tejedora que, utilizando energía, fuera más eficiente. Invento y construcción llegaron a la par, así como la explotación de la nueva máquina en su propia fábrica... El nuevo artilugio resultaba más barato que las máquinas importadas de Francia o Alemania. De esta forma, la gran corporación mercantil Mitsui se ofreció como agente de ventas de las máquinas de Toyoda, más allá del mercado japonés. A partir de ahí, siguieron otros inventos y mejoras de la máquina, primero para poder competir con las inglesas que aún le sobrepasaban en eficiencia; más tarde, durante la guerra, para atender a la demanda de uniformes que se incrementó. *Toyoda Spinning and Weaving Company Ltd.*, con un mejor equipo y un elevado número de trabajadores, pudo atender los pedidos. Más tarde, en 1924, Toyoda inventaba una tejedora mecánica, logrando colocarla con ventaja en el mercado internacional.

Hacia la fabricación de coches. La segunda generación. Pero el empresario vio otra oportunidad: con la venta de la patente de la tejedora mecánica¹¹⁶, obtendría el capital necesario para iniciar una nueva aventura empresarial: fabricar coches japoneses con trabajadores japoneses. Aunque Sakichi Toyoda falleció en 1930, fue su hijo Kiichiro quien llevaría a buen término la nueva orientación de la firma familiar: la fabricación de coches. Sin que desapareciera a empresa textil, Kiichiro, de acuerdo con su cuñado –incorporado como un miembro de la familia Toyoda, tal y como se entendía a amplia familia japone-

¹¹⁵ D. Landes, o.c., p. 195.

¹¹⁶ La patente fue vendida a Britain's Platt Brothers & Co., Ltd. Fue el hijo de Sakichi, Kiichiro, que participó en la negociación de venta, D. Landes, o.c., p. 196.

sa- crearon una sección para automóviles. Poco después, decidían establecer la fábrica en Nagoya -por las ventajas de localización-, al tiempo que incorporaban la producción de acero para la manufactura de las piezas de coches. En 1936, la empresa automovilística, ahora Toyota¹¹⁷, salía adelante gracias a la demanda del ejército japonés en su expansión por el continente asiático y Pacífico. Sin embargo, el fin de la guerra, sus efectos devastadores, el empobrecimiento de la población, la escasez de materias primas, etc., pusieron a la empresa al borde del colapso.

Mas, para la supervivencia del Japón, las propias autoridades norteamericanas de ocupación se dieron cuenta de que se necesitaban medios de transporte. De nuevo, el ingenio de Kiichiro supo ver el futuro, para fabricar un modelo que respondiera a las necesidades de aquella sociedad... No sin dificultades, la firma Toyota aprovechó otra gran oportunidad para continuar en el intento de levantar la empresa de automoción: la guerra de Corea. La situación estratégica de Japón, animó al ejército de Estados Unidos a hacer grandes pedidos a Toyota. Con el final de la guerra, parecía que aquel renacer de la empresa era totalmente coyuntural. Sin embargo, otro conflicto para Occidente -el establecimiento del comunismo en China- llevó a Japón a la categoría de aliado, y también, a la condonación de parte de la deuda de guerra, así como a la apertura de mercados en el exterior.

La conquista del mercado internacional. Estas circunstancias permitieron a la firma japonesa de coches crecer de forma espectacular. Entre 1955 y 1961, la producción se multiplicó por 10. En los 60, la producción anual superaba los 200.000 coches. Los nuevos modelos lanzados por la firma a finales de los 60, fueron un éxito en el mercado, tanto por su diseño como por su precio¹¹⁸. En años posteriores, los acuerdos alcanzados con grandes firmas norteamericanas, el establecimiento de nuevas plantas en Brasil (septiembre de 1962), Suráfrica (1984), etc., han convertido a Toyota en un gigante en el sector automovilístico, con una producción superior al millón de unidades, a comienzos de esta segunda década del XXI.

Familia, empresa y cultura empresarial. ¿Cuál ha sido la estrategia de esta firma familiar, cuyos miembros siguen ocupando los puestos de responsabilidad en la empresa? Y sobre todo, ¿cómo han logrado el éxito a pesar de las dificultades, competencia, falta de primeras materias...?

Respondiendo a la primera de las cuestiones hay que destacar que el control familiar ha sido posible gracias a la preparación previa de sus miembros. Así, los descendientes de Sakichi Toyoda, el gran fundador de la empresa

¹¹⁷ Tal y como recoge D. Landes, o.c., p. 321, la denominación de Toyota para la sección automovilística de Toyoda, respondió a dos razones: a) separar el nombre de la familia -Toyoda- y el de la compañía; y b) los trazos para escribir Toyota en japonés son 8, mientras que Toyoda exige 10, además de su significado.

¹¹⁸ Edwin M Reingold, Toyota: *People, Ideas and the Challenge of the New*, London, Penguin Books, 1999.

textil, a finales del XIX, han sido educados para llevar adelante diversas tareas. Kiichiro, hijo del fundador fue un notable ingeniero, formado en el extranjero, que además de asumir las tareas gerenciales conocía los secretos de motores, metalurgia, etc. Su hijo, Shoichiro, fue presidente de Toyota entre 1982-1992. A su vez, su hijo Aiko Toyoda, (bisnieto del fundador) también se ha incorporado a la empresa... Unos y otros han sido elegidos, no sólo por ser miembros de la familia, sino porque han demostrado aptitudes para el cargo, tal y como ocurrió con los Barings, con la distancia del tiempo. Asimismo, ese espíritu de familia, lo supieron ampliar a los propios trabajadores, circunstancia importante, y propia de la sociedad japonesa.

Por lo que respecta a la segunda interrogante, ¿cuál ha sido la clave del éxito? Sin duda, la innovación. El principio fue un telar manual, algo más eficaz que los anteriores; luego el telar mecánico, cuya aplicación a una empresa textil propia aseguraba su utilización; más adelante los coches, que a pesar de las dificultades (competencia y falta de primeras materias, además de escasa demanda) o de las nuevas oportunidades (las guerras y la posición estratégica de las islas), sus gestores supieron adaptarse al momento e innovar previendo los gustos y disponibilidades del mercado.

8. LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ¿UN ASUNTO DE FAMILIA?

A lo largo de los distintos perfiles de empresarios, se puede observar – aunque no en todos- el papel que ha jugado la familia en el crecimiento y continuación de una corporación. Ante esta realidad surge preguntarse si la familia ha sido uno de los fundamentos para la el nacimiento y sostenibilidad de las empresas.

La relación entre la empresa familiar y el desarrollo económico ha sido tema y de interés para los historiadores económicos, en las que a falta de una cultura empresarial, o empresas familiares, presentan problemas de desarrollo económico. Y, más aún en la actualidad ante el fenómeno de las economías emergentes en donde, en algunos casos, ha habido escasez de esa forma empresarial. Su importancia ha sido manifiesta, tanto para explicar el propio desarrollo como el atraso económico. La teoría de Gerschenkron sobre el atraso económico¹¹⁹ viene a poner de manifiesto de algún modo, el principio de que la empresa familiar ha sido un elemento fundamental en el desarrollo económico. Este historiador afirmaba que los países menos desarrollados, no tienen un número suficiente de empresarios con capacidad para responder a nuevos retos, lo que significa ausencia de empresas familiares. Como consecuencia la intervención del Estado como creador de empresas, se hacía necesaria.

¹¹⁹ Alexander Greschenkron, *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, 1968.

No obstante, algunos estudiosos difieren en su valoración, considerando que las firmas familiares están limitadas en sus tareas gerenciales así como en su crecimiento más allá de cierto tamaño¹²⁰, algo que parece necesario ante la internacionalización de los mercados y el fenómeno de la globalización. Sin embargo, el crecimiento reciente de países emergentes como China, demuestra todo lo contrario. En 2003, la revista *Business Week* aseguraba que, una de las grandes ventajas para el éxito empresarial era, precisamente, la relación familiar. De hecho, añadía que, las compañías familiares cuyos miembros habían mantenido una fuerte presencia, bien en las tareas gerenciales, en los consejos de administración o como importantes accionistas, tenían mejores resultados que sus competidoras¹²¹. Por otra parte, los datos al respecto vienen a confirmar su importancia: aún en los años 90, se estimaba que las empresas familiares representaban el 95% de todos los establecimientos en el mundo¹²². Asimismo, algunos de los ejemplos analizados anteriormente vienen a ratificar el papel de la familia en el desarrollo empresarial.

Nos podríamos preguntar cuáles son las ventajas que tienen estas empresas. Destacan sobre todo dos: a) la propia familia proporciona una formación para quien herede al fundador y, b) quien continúa en el negocio familiar cuenta con una red de relaciones personales y de negocios.

Estas ventajas pueden facilitar la expansión de la empresa, más allá del mercado local; y también, la consolidación de “dinastías”, tal y como hemos podido ver. La posibilidad de expansión de una firma familiar, ha sido corroborada por estudios sobre firmas del este asiático, tal y como lo ha venido haciendo Yeung¹²³. La apertura de la economía china ha tenido lugar en un contexto de globalización del mercado. Sin embargo, este profesor de economía analiza y demuestra con varios ejemplos de empresas familiares, cómo han superado en poco tiempo, el mercado local y nacional, gracias a las ventajas que hemos indicado. Ciertamente, no todo son ventajas para la empresa familiar, pero también cuenta con aspectos muy positivos. El propio profesor Yeung in-

¹²⁰ Henry Wai-chung Yeung, “Limits to the Growth of Family-Owned Business? The Case of Chinese Transnational Corporations from Hong Kong”, *Family Business Review*, March 01, 2000.

¹²¹ *Business Week*, 10 November 2003, p. 102. Hay que indicar que *Business Week* forma parte de una firma familiar cuya matriz es la editorial McGraw-Hill, regentada actualmente por el nieto de su fundador.

¹²² Reginal A. Litz, “The Family Business: Toward Definitional Clarity”, *Family Business Review*, June, 1995, pp. 71-81.

¹²³ Me refiero al artículo publicado por el economista Henry Wai-chung Yeung, “Limits to the Growth of Family-Owned Business? The Case of Chinese Transnational Corporations from Hong Kong”, *Family Business Review*, March 01, 2000. Además, los estudios publicados sobre este tema por Wai-chung Yeung son muy numerosos, entre los que cabe destacar: “Transnational Corporations and Business Networks: Hong Kong Firms in the ASEAN Region”, *Routledge Advances in Asia-Pacific Business*, 1998; “Entrepreneurship and the Internationalization of Asian Firms: An Institutional Perspective” 2002; “Chinese Capitalism in a Global Era”, *Routledge Advances in the International Political Economy*, 2004; *Economic Geography: A Contemporary Introduction* (co-author) 2007; editor y coeditor de *Handbook of Research on Asian Business*, 2007, *The Globalization of Business Firms from Emerging Economies* (two volumes), Kindle Edition, 1999; *Remaking the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*, J. A. Peck and H Wai-chung Yeung (editors), Sage Publications Ltd., 2003; *Globalization of Chinese Business Firms*, Palgrave MacMillan, MacMillan Group, 2000.

dica cuáles han sido las particularidades, tanto positivas como negativas, de las empresas que lo han logrado. Entre ellas destaca: 1) la centralización del poder bajo el dominio de la propiedad y control; 2) el tamaño pequeño lleva a una organización sencilla; 3) poca estandarización de actividades, al tiempo que menos rutinarias: “las actividades deben ser gestionadas por personas más que por normas”; 4) una fuerte relación entre propiedad y control; 5) gran sentido en los temas de costos y eficacia financiera; 6) un alto grado de adaptación estratégica; 7) menos capacidad de abarcar un mayor mercado; 8) dificultad de un reconocimiento de la propia marca a nivel internacional; y por fin, 9) mayor limitación de crecimiento y de contar con un organigrama complejo.

Por otro lado, las dinastías familiares son también la ratificación de que la empresa de carácter familiar puede ser competitiva, internacional y estar debidamente regentada. Sin embargo, el éxito siempre ha ido acompañado de una característica: para que un proyecto empresarial prospere, es necesario el espíritu innovador. En los casos a los que nos hemos referido, siempre existió un empresario innovador, ya fuera de forma individual, ya aquel que pertenecía al entramado familiar.

¿Por qué algunas firmas han continuado durante varias generaciones dentro de la familia? Y, quienes han continuado ¿aprendieron del entorno o necesitaron algo más que el ejemplo? La respuesta a las dos interrogantes puede resumirse en una: quienes heredaron una empresa, pero no innovaron, la llevarían al fracaso. De nuevo, el innovador debe estar presente para poder prolongar con éxito el legado empresarial recibido.

En la obra publicada por Landes en 2006, se analizan las biografías de algunos empresarios desde la perspectiva de una larga trayectoria de las dinastías familiares: *Dinasties. Fortune and Misfortune in the World's Great Family Businesses*¹²⁴. Su lectura nos proporciona el camino recorrido por firmas empresariales a lo largo de varias generaciones, a las que nos hemos referido. Los casos de los: Barings y Toyota, además de los Rothschilds, Morgans, Rockefellers, etc., vienen a confirmar la teoría de la innovación a lo largo del tiempo. Sí que es cierto que con la complejidad de las grandes empresas, se requiere introducir personal profesional fuera de los miembros de la familia, tal y como señaló Chandler. Incluso, algunos economistas consideran que las firmas familiares son transitorias y llamadas a desaparecer. Sin embargo, la realidad parece desmentir esta teoría, cuando menos en una parte. La permanencia de una corporación dentro de la familia, por distinta que sea su actividad (banca o automóviles, pantalones vaqueros o maquinaria agrícola) ha sido posible. Sin embargo, su continuidad solo se ha dado cuando ha habido un empresario. En este sentido, la lectura que cabe hacer es que, también la vocación empresarial se puede ver favorecida por el entorno familiar: nacer empresario, pero también aprender a serlo.

¹²⁴ David Landes, o.c.

9. ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

Al redactar un trabajo con un trasfondo histórico, siempre se pretende justificar su contenido con algunas conclusiones finales que, a modo de resumen, sirvan como lección o ejemplo de lo acaecido, para reproducir ciertos modelos o también para evitar errores futuros. En el caso de este acercamiento a la historia de los empresarios, de algunos en concreto, creo más conveniente y menos pretencioso, hacer tan sólo, algunas consideraciones.

A lo largo de las páginas anteriores se ha examinado a los empresarios, siempre desde la óptica de la innovación. Pero, adentrándonos en las distintas épocas, escenarios y circunstancias familiares, podremos percibir algunos elementos que varían en función del marco temporal y sociopolítico, espacial o geográfico, del concepto de mercado y sobre todo, de la educación. Conviene recordar el espíritu de la Constitución de los Estados Unidos que definió el esquema del futuro económico del país: lograr el progreso pero huyendo de la política estadista. Los Edison, McCormick, o más recientemente Swanson y Boyer contribuyeron con su actividad innovadora a hacer una nación: “Ellos hicieron América”.

Viajando al otro extremo del Pacífico, contamos con el ejemplo de un Toyoda que, pese al retraso de su país, fue el promotor de un gran imperio empresarial. En su caso contó con un entorno muy distinto al de los Estados Unidos del XIX. El atraso económico de Japón obligó al Estado a ser el líder en la creación de empresas, aunque deseando que el nacimiento de éstas despertara la iniciativa privada. Y así ocurrió con Toyoda, quien comenzó su aventura empresarial y la continuó dentro de un concepto de participación familiar al modo de aquella sociedad y distante de otras culturas. Asimismo, la educación fue para el Japón la auténtica arma del progreso. Toyoda asumió este nuevo reto y preparó adecuadamente a sus sucesores buscando para su más completa formación, centros de prestigio, incluso fuera del país.

Volviendo al Viejo Continente, empresario y familia han tenido una valoración distinta que en el caso oriental y unas perspectivas de fuentes de riqueza y mercado, también de muy diferente dimensión que en los Estados Unidos de la segunda mitad del XIX. Sin embargo, un marco social favorable a la figura del empresario, así como unas condiciones adecuadas por parte de la política económica, siempre resultan elementos que ayudan al nacimiento de empresarios. Si a esto añadimos el tema educativo, comprenderemos que, tal como afirmábamos anteriormente, la cultura empresarial nace, pero también se hace.

Los tiempos, se argumenta, han cambiado, los mercados son más competitivos que hace no muchos años, pero las fórmulas empresariales son también tan variadas como las propias empresas. Las hay familiares que alcanzan con éxito el mercado internacional; individuos en solitario que, con una idea

innovadora, prosperan pese a las limitaciones originales de capital; y también unidades de producción en donde la propiedad del capital nace prácticamente separada de la actividad gerencial. Las historias de los empresarios, o mejor, la historia de los empresarios nos enseña una lección clara: dentro de unas coordenadas mínimamente adecuadas, no hay limitaciones ni de espacio, ni de sistema o fórmula societaria para un emprendedor. “Sólo” hace falta contar con ese espíritu innovador, algo que a veces resulta escaso, pero que también se puede fomentar. La razón para este empeño es muy simple: es el empresario y su obra la que procura la evolución económica y hace posible el cambio y el crecimiento económico.

HISTORIA DE LA CONTABILIDAD: BALANCE Y NUEVAS PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN

Mercedes Calvo Cruz

(Profesora Titular de Universidad de Economía
Financiera y Contabilidad de la ULPGC)

Resumen

Los cambios experimentados por la historia de la contabilidad desde sus inicios hasta el presente, nos lleva a reconocer su evolución en el tiempo y cómo diferentes acontecimientos han configurado esta disciplina hoy en día. En este proceso de evolución, a nivel mundial, han de considerarse determinados acontecimientos relevantes que se desarrollan en varias etapas. En este proceso, España destaca como uno de los países participantes en la organización de reuniones científicas, en la creación de asociaciones y, sobre todo, en las investigaciones realizadas, toda vez que cuenta con un nutrido grupo de investigadores, que se han ido sumando en las últimas décadas. Estos trabajos de investigación ponen de manifiesto la relación estrecha entre la Historia Económica y la Historia de la Contabilidad, caracterizando los mismos como interdisciplinares. En la última década, Canarias cuenta con varios trabajos en este campo de investigación, aportando nuevos datos para su historia. Además, todas estas investigaciones constituyen una nueva perspectiva para la Historia Económica, y por tanto un enriquecimiento para ambas disciplinas.

Abstract

The changes experienced by the accounting history since its inception to the present, leads us to recognize its evolution over time and how different events have set this discipline today. In this process of evolution, at the global level, we have to consider certain significant events that take place in several stages. In this process, Spain stands out as one of the participating countries in the organization of scientific meetings, the creation of associations and, above all, research, with a large group of researchers, who have been added in recent decades. These research projects provide evidences about the close relationship between economic history and accounting history, characterizing both of them as interdisciplinary. In the last decade, Canary has several pieces of work in this research field, providing new data for its history. In addition, all these

research works settle a new perspective for economic history, and therefore an enrichment for both disciplines.

Palabras clave:

Contabilidad, historia, economía, Canarias

Key words:

Accounting, history, economy, Canary Islands

1. INTRODUCCIÓN

El auge experimentado por la Historia de la Contabilidad en el mundo, en las últimas décadas, a través de distintas manifestaciones, como el incremento gradual de los encuentros científicos celebrados, los numerosos trabajos de investigación realizados y la difusión de los mismos en revistas científicas, han ido configurando esta disciplina.

La evolución en el tiempo de la Historia de la Contabilidad, en diferentes etapas, ha dado lugar a que el concepto de la misma se haya ido perfilando, hasta llegar a ser lo que hoy se entiende por este campo de investigación, y que Hernández Esteve (2011, p. 12) califica como “una vía de aproximación metodológica a la historia económica y, en general, a la historia de toda clase de hechos y actividades que hayan generado registros contables”.

La realización del presente trabajo ha supuesto un ejercicio de reflexión, una mirada al pasado reciente y también una mirada al futuro de la investigación en Historia de la Contabilidad, al objeto de exponer, de forma sintetizada los orígenes de la misma, su evolución y algunos conceptos que se han ido dando de la disciplina en diferentes épocas y por diversos autores. Además de dedicar un apartado a señalar las relaciones existentes entre la Historia de la Contabilidad y la Historia Económica, campos de investigación que se han ido aproximando, toda vez que los registros contables y demás documentación contable ha supuesto una fuente documental extraordinaria también para los historiadores, que día a día van incorporando estos fondos en sus investigaciones, consiguiendo un mayor enriquecimiento de las mismas.

Por su parte, las investigaciones en Historia de la Contabilidad, en España, han abarcado las diferentes áreas o campos, que se identifican, en el estudio de esta materia, como el análisis de los documentos contables –libros de cuentas, rendiciones de cuentas, testamentos, inventarios de bienes, etc.-; el estudio de tratados y textos sobre contabilidad; y el estudio de las normas y textos reguladores de la actividad contable. Si, además, consideramos el sujeto que realiza la actividad contable distinguiremos entre la contabilidad pública

y la contabilidad privada. Los trabajos realizados en estas áreas son muy numerosos, por lo que, a modo de ejemplo, se ha tomado una pequeña muestra de los mismos, con el fin de mostrar algunas investigaciones y sus importantes hallazgos, a la par que identificar aquellas épocas y ámbitos más desarrollados y, por ende, aquellos menos trabajados e incluso inexplorados.

También, se hace una referencia especial a la investigación en Historia de la Contabilidad en Canarias, desde la primera aportación hasta la actualidad, mostrando los diferentes trabajos realizados en diversos ámbitos, destacando el ámbito eclesiástico, como muestran dos estudios profundos sobre el Obispado de Canarias y las Parroquias. Estos trabajos, no sólo constituyen una aportación a la Historia general de Canarias, sino también a la Historia de España, pues en ambos se aplicó normativa general, para todo el territorio español.

Finalmente, señalamos las perspectivas de investigación que ofrecen estas investigaciones, que considero muy positivas, pues este análisis reflexivo nos muestra las áreas y épocas por desarrollar, tanto a nivel de España como a nivel de Canarias, y en esta última aún más, pues lo abarcado hasta ahora tan solo es el comienzo de un camino por recorrer.

2. LA HISTORIA DE LA CONTABILIDAD: ALGUNOS APUNTES EN TORNO AL CONCEPTO, ORIGEN Y EVOLUCIÓN

En este apartado trataré de mostrar, brevemente, algunas definiciones de la historia de la contabilidad, al objeto de comprender cuál es su dimensión, además de exponer sus orígenes, es decir, cuándo surge el interés por esa materia, y cómo se ha producido una constante evolución, conformándose hoy en día como un campo de investigación extraordinario en todos los países.

No obstante, antes de adentrarnos en los orígenes del interés por la historia de la contabilidad, creo que puede ser interesante observar cómo ha evolucionado la contabilidad en España. En este sentido, en 1992 Hernández Esteve (1996, p. 71) expone, con motivo del I Encuentro de Trabajo En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España¹, que una de las primeras tareas a realizar, aunque con carácter provisional, podría ser la de ofrecer un marco “donde pudiera encuadrarse y ordenarse la problemática de nuestro pasado contable”, distinguiendo “cinco etapas en la evolución de la contabilidad en España:

1. Etapa premoderna o previa a la introducción de la contabilidad por partida doble.
2. Etapa de implantación y difusión de la contabilidad por partida doble.

¹ Trabajo publicado en 1996: “Problemática general de una Historia de la Contabilidad en España. Revisión genérica de las modernas corrientes epistemológicas y metodológicas, y cuestiones específicas”.

3. Etapa de silencio y aparente olvido de la antigua tradición castellana en materia de contabilidad por partida doble.
4. Etapa de reaparición de las noticias sobre la partida doble, como novedad procedente de Francia y con adopción de la terminología y modelos franceses.
5. Etapa contemporánea”.

También señala Hernández Esteve (1996, p. 71) que los límites establecidos de las etapas son poco precisos y muchas veces se confunden y se solapan, pero en general la primera etapa en España abarca los siglos XIII, XIV y XV. La segunda etapa, “al menos en los círculos comerciales y, también, públicos, comprende el siglo XVI y el primer tercio del XVII. A partir de ese momento se inicia la tercera etapa [...] con una duración de un siglo aproximadamente”. La cuarta etapa comienza en 1736, “con la redacción de la nueva Ordenanza del Consulado de Bilbao [...], en la cual se emplea por primera vez en castellano la voz de partidas dobles”. La quinta etapa se corresponde con los años del presente siglo XX.

El interés a nivel mundial por la investigación en historia de la contabilidad ha crecido considerablemente desde sus orígenes, como lo demuestran los numerosos trabajos; la celebración de encuentros y reuniones científicas, la creación de asociaciones y de revistas científicas. Este crecimiento y evolución ha proporcionado que en las últimas décadas se hayan dado varias definiciones de la historia de la contabilidad, influenciadas por las características del entorno, tanto económico, como político, institucional y sociológico, y también por las particularidades de las propias investigaciones y sus objetivos².

Una de estas definiciones es la dada en 1970 por la Report of the Committee on Accounting History de la American Accounting Association (p. 53): “La historia de la contabilidad es el estudio de la evolución en el pensamiento contable, en sus prácticas, uso y ejercicio de las instituciones que se han creado en respuesta de los cambios del ambiente y de las necesidades sociales”.

Por su parte, el profesor Rafael Donoso (2005b, pp.21-22) expone que el citado Comité reconocía “dos finalidades fundamentales a la historia de la contabilidad:

- INTELECTUAL: iluminando el proceso de desarrollo del pensamiento contable, las prácticas y las instituciones, identificando los factores del entorno que inducen a cambios, revelando cómo ocurren. Así como el efecto en el entorno de cambios en el pensamiento, las prácticas y las instituciones contables, es decir, el efecto contrario. Contribuyendo a la mejor comprensión de la historia económica y empresarial.

² Pueden consultarse al respecto, entre otros, los trabajos presentados en el *I Encuentro de Historia de la Contabilidad*, publicados por AECA (1996): En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España.

- UTILITARISTA: arrojando luz sobre los orígenes de los conceptos, las prácticas y las instituciones, aportando información que puede ser utilizada para la resolución de problemas contables actuales”.

Recientemente, Hernández Esteve (2010b, p.22)³, señala que “puede resultar útil y explicativo fijar unas etapas o fases en el desarrollo de la historia de la contabilidad para conocer cómo han ido evolucionando el concepto, el campo de estudio y los objetivos de la disciplina hasta llegar a ser lo que sus practicantes entienden hoy por ella”.

Una primera etapa desde finales del siglo XIX hasta 1937. “En esta fase se manifiesta el primer interés sistemático por la historia de la contabilidad y se publican las primeras investigaciones sobre la materia, que tienen lugar en Inglaterra en 1858, en Alemania en 1896, en Italia en 1869, en Francia en 1880 y en Holanda en 1896. En la primera mitad de esta etapa, los estudios se ocupan casi exclusivamente del análisis de textos contables, con poquísimas excepciones [...]. El interés se centra en esta etapa en el estudio de las técnicas contables, de las cuales se considera como supremo logro la contabilidad por partida doble. Al final de la fase, bien entrado ya el siglo XX, se comienza a estudiar directamente los libros de cuentas ya con cierta asiduidad”.

La conferencia pronunciada por Ernesto Luchini en 1869 en los actos inaugurales de la Academia dei Ragionieri de Milán, a juicio de Hernández Esteve (1997, p. 619) “despierta de manera súbita el interés por la obra de Luca Pacioli⁴ y, por ende, por la historia de la contabilidad en general”. Desde esa fecha hasta finales del siglo, señala, este mismo autor, que “la historia de la contabilidad es una cuestión que interesa prioritariamente a estudiosos italianos y a los de habla alemana” (1997, p. 620).

Por otra parte, Previts, Parker y Coffman (1986, p. 122), indican que “La investigación de la Historia de la Contabilidad tiene una tradición que se remonta a los fines del siglo pasado”, con la obra *Professional Accountants An Historical Sketch* de Worthington (1895).

La publicación del artículo de Raymond de Roover “Aux origines d’une technique intellectuelle: la formation et l’expansion de la comptabilité à partie doublée” inicia la segunda etapa, que abarca hasta 1942, en la que no se publican otros trabajos relevantes. El trabajo de Roover supone “la primera aproximación científica a la historia de la contabilidad”. [...] “Se generaliza la idea de que la fuente más relevante de ella está constituida por el análisis de libros de cuentas”, originando su estudio un interés por las operaciones económicas registradas y el conocimiento de estas operaciones lleva a conocer el contexto

³ Un estudio con detalle de la evolución de la historia de la contabilidad, en estos términos, puede encontrarse en Hernández Esteve (1997).

⁴ Luca Pacioli fue quién escribió y publicó, en 1494, el primer tratado de contabilidad dando a conocer el sistema de la partida doble.

en el que se realizan y las personas que intervienen, “así como la organización, administración, dirección y planteamientos de estas entidades en tanto entorno de los sistemas contables utilizados. La historia de la contabilidad trascendió de este modo del mero estudio de las técnicas y doctrinas contables”.

La tercera etapa comienza en 1942, también por otro artículo de Hoover “The Commercial Revolution of the 13th century”, en el que muestra “cómo la contabilidad por partida doble había jugado un papel relevante en la Revolución Comercial del siglo XIII y ocasionó un cambio radical en la organización del comercio exterior europeo. En este período surgen nuevas perspectivas de la historia de la contabilidad ocupándose de la influencia de la misma “en la configuración de la vida económica”.

En este sentido, habría que destacar, hasta comienzos del último tercio del siglo XX, “un puñado de investigadores señeros, pero aislados, como, el ya mencionado, Raymond de Hoover, Basil S. Yamey, Federigo Melis, Carlo Antinori, Paul Garner, Pierre Jouanique, Tito Antoni, etc.” (Hernández Esteve, 2005a, p. 47) y Joseph-H. Vlaemminck.

Es Federigo Melis quien, en 1950, escribió la primera historia de la contabilidad general que se dispone, titulada *Storia della Ragioneria. Contributo a lla conoscenza e interpretazione de lle fonti più significativi della storia económica*, donde expone la importancia de la contabilidad como fuente para la historia económica, refiriéndose a los libros de cuentas y los registros contables. La segunda y última obra escrita sobre la historia de la contabilidad corresponde a Joseph-H. Vlaemminck, *Histoire et doctrines de la comptabilité*⁵, en 1956. Ambas obras, en opinión de Hernández Esteve (2001, p. 46), constituyen “las grandes historias generales de la contabilidad que deben emplearse todavía hoy día, aun a sabiendas de que las mismas requieren una profunda revisión (Yamey,1996; Jouanique, 1996)”.

Un paso decisivo que marcaría el comienzo del posterior desarrollo de la historia de la contabilidad, fue el Primer Symposium International des Historiens de la Comptabilité celebrado en 1970 en Bruselas, fue la primera reunión de historiadores de la contabilidad celebrada en el mundo. En aquella reunión surgió la idea de crear la asociación estadounidense The Academy of Accounting Historians, en 1973. Desde entonces, The Academy of Accounting Historians ha organizado congresos mundiales de historia de la contabilidad en distintos países y continentes, además de establecer en los Estados Unidos unas Research Conferences y publicar una revista, The Accounting Historians Journal, para difundir estas investigaciones, todo ello con el objeto de estimular la investigación en historia de la contabilidad en otros países y procurar su colaboración.

⁵ Esta obra fue traducida al español, ampliada y mejorada por José María González Ferrando, publicada en 1961 con el título *Historia y doctrinas de la contabilidad*.

A finales de esta etapa, Hernández Esteve (2010b, p.24) señala que “quedó ya, pues, consolidada una cuádruple dimensión de la historia de la contabilidad:

1. Estudio de la evolución de las doctrinas y técnicas contables, tanto a través de los textos como de los libros de cuentas.
2. Estudio de las operaciones económicas registradas y de las entidades protagonistas.
3. Estudio del contexto y de su influencia en la organización, administración y planteamientos de las entidades propietarias de los libros, así como en los sistemas contables empleados.
4. Estudio de la influencia de los sistemas contables en el entorno económico”.

La cuarta etapa se inicia al comienzo de la década de 1980 hasta la actualidad, en la que surge la llamada “nueva historia de la contabilidad, como seguimiento algo tardío de los planteamientos renovadores del postmodernismo. Estas ideas han dado lugar a “una quinta dimensión de la historia de la contabilidad:

5. Estudio de las influencias del entorno sociológico, con aplicación de las relaciones saber-poder e incorporación de motivaciones de control de personas y de disciplinamiento de la configuración de los sistemas contables.

También, hemos de señalar que estas actuaciones tuvieron su repercusión en otros países, que comenzaron a crear sus propias asociaciones e instituciones, para reunir a los historiadores de la contabilidad y dar a conocer sus investigaciones. Tal es el caso de la Società Italiana di Storia della Ragioneria, creada en 1984; de la Accounting and Business History Research Unit de la Universidad de Cardiff en 1989; la Comisión de Historia de la Contabilidad de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), en 1992; el Accounting History Special Interest Group of the Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand, creado en esas fechas, y el Centro de Estudios de História da Contabilidade de APOTEC, creado en 1996.

Otras manifestaciones que han contribuido al desarrollo de la historia de la contabilidad son la creación de revistas específicas como la Accounting, Business and Financial History, creada en 1990, la Accounting History creada en 1996, la Rivista di Contabilità e Cultura Aziendale, creada en 2001 y De Computis. Revista Española de Historia de la Contabilidad, creada en 2004.

Además de estos hechos, los principales congresos de contabilidad vienen dedicando sesiones a la historia de la contabilidad, como es el caso de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)

y la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas en sus congresos bienales, esta última desde 1995. También, recientemente, en septiembre de 2011 la Asociación Española de Historia Económica invitó a participar, por primera vez, a los historiadores de la contabilidad, dedicando para ello la sesión 14 “Historia de la Contabilidad e Historia Económica”.

Evidentemente, este interés mundial por la historia de la contabilidad, ha dado lugar a un considerable número de investigaciones, que se podrían clasificar en diversos tipos, considerando el campo de actuación -las fuentes primarias o secundarias, o ambas fuentes utilizadas y el sujeto que desarrolla la actividad contable-, los objetivos que se persiguen y la metodología aplicada.

En este sentido, Hernández Esteve (1996, p. 72-73) distingue “varias áreas o campos en el estudio de la historia de la contabilidad en España”:

1. Por el tipo de fuente:

- a) “[...] estudio de los documentos contables de todo tipo, libros de cuentas, rendiciones de cuentas, testamentos, inventarios de bienes, anotaciones contables de cualquier clase, memorias, informes de auditoría, etc”.
- b) “[...] estudio de los tratados y textos sobre contabilidad, así como toda clase de escritos, noticias y comentarios sobre la contabilidad y sobre la forma de llevar las cuentas, su importancia y significación, y
- c) “[...] estudio de las normas y textos reguladores de la actividad contable, así como de las sentencias de pleitos y demás consideraciones legales surgidas en el desarrollo de esta actividad y en la aplicación de las normas”.

2. Por el sujeto que desarrolla la actividad contable:

- a) “historia de la contabilidad pública, que abarca el estudio tanto de las contabilidades llevadas por los órganos centrales del Estado, en sus diversas modalidades, como de las llevadas por los órganos periféricos y administraciones locales.
- b) historia de la contabilidad privada, con diversos subcampos, como el de la contabilidad de los mercaderes, hombres de negocios y banqueros, que obviamente es el más importante, pero con otros subcampos asimismo de gran significación que, sin embargo, a menudo son preferidos, como el de la llamada contabilidad señorial, de terratenientes y casas aristocráticas, o el supuesto por las contabilidades llevadas por las universidades, los consulados de mercaderes, los monasterios y hospitales, etc., así como también las llevadas por los tutores, administradores y demás gesto-

res, en general, de bienes y patrimonios por cuenta ajena con el objeto de rendir cuenta de su actuación a los propietarios de los bienes administrados”.

También existen otras formas de investigación en historia de la contabilidad desde diferentes puntos de vista⁶, como los propuestos por Previts, Parker y Coffman (1986, p. 124): investigación biográfica, institucional, historia del pensamiento contable y de la historia en general, taxonómica, bibliográfica, historiográfica, la metodología, etc. Además, Hernández Esteve (2010b, p. 14) amplía los campos de estudio y actuación a “los estudios institucionales relativos a la formación de la profesión contable, de las asociaciones de contables e instituciones públicas de contabilidad, de las escuelas de contabilidad y la enseñanza contable, etc.”

De acuerdo con lo expuesto, “en menos de un siglo, la historia de la contabilidad, de ser una disciplina interna, por así decir, ocupada simplemente en el estudio de la evolución de las doctrinas y técnicas contables, ha pasado a convertirse en una actividad de investigación histórica multidisciplinar” (Hernández Esteve, 2010b, p. 25). Esta multidisciplinariedad se ve materializada en los diferentes trabajos en los que convergen las disciplinas de la Contabilidad, la Historia, y principalmente la Historia Económica, el Derecho y la Sociología, entre otras posibles, dependiendo del tipo de estudio realizado.

Por todo ello, en la actualidad, la historia de la contabilidad constituye, en palabras de Hernández Esteve (2010b, p. 25), “una vía privilegiada de aproximación metodológica a la historia económica y, en general, a la historia de toda clase de hechos y actividades que hayan generado registros contables”.

Esta oportunidad que nos ofrece la historia de la contabilidad no sólo es aplicada por los historiadores de la contabilidad sino también es seguida por algunos historiadores económicos, cada vez más numerosos, como así lo demuestran las reuniones científicas, tanto a nivel mundial como en nuestro país, concretamente en los Encuentros de Trabajo de Historia de la Contabilidad⁷.

En España, la investigación en Historia de la Contabilidad ha crecido considerablemente, con numerosas aportaciones y reuniones científicas, y sobre todo la creación en 1992 de la Comisión de Historia de la Contabilidad por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, abrió un camino lleno de posibilidades para los investigadores, en especial para los universitarios, mediante la organización de eventos, la creación de un premio, la realización de publicaciones y la creación de una revista, entre otros.

⁶ Puede consultarse el trabajo de Hernández Esteve (1996) donde comenta y analiza estas perspectivas de la investigación en historia de la contabilidad.

⁷ Los trabajos de Hernández Esteve (2005a), (2005b) y (2008a) muestran, entre otras cuestiones, una exhaustiva recopilación de las investigaciones en historia de la contabilidad, clasificados por materias, revistas, número de autores, idioma, años, y también sobre los *Encuentros de Trabajo de Historia de la Contabilidad*.

Esta comisión está presidida, desde su creación, por Esteban Hernández Esteve, cuyo entusiasmo y dedicación a la Historia de la Contabilidad es extraordinario, reflejado en: sus numerosas investigaciones; en la organización y participación en encuentros nacionales⁸ e internacionales⁹; la propuesta de crear el Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad en 1996; la creación de la revista on-line *De Computis. Revista Española de Historia de la Contabilidad* en 2004; la estrecha colaboración con las Universidades, participando, entre otros eventos, en los Tribunales de Tesis Doctorales y, sobre todo, su generosidad y apoyo a todos los que nos dedicamos a investigar en Historia de la Contabilidad. Seguir hablando de Esteban Hernández Esteve requeriría la realización de un trabajo específico, pues su labor es considerablemente extensa¹⁰ y él constituye un referente, reconocido a nivel mundial, en este campo de investigación.

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas ha venido apoyando diferentes iniciativas entre las que destacamos: la creación de los, ya referidos anteriormente, Encuentros de Trabajo de Historia de la Contabilidad; las publicaciones; la creación del, también ya citado, Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad, patrocinado por el Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales, al objeto de premiar anualmente el trabajo redactado en cualquiera de las lenguas ibéricas que haya hecho la mejor aportación a la disciplina entre todos los que se hayan publicado o presentado públicamente en Congresos, Universidades o Encuentros académicos. Además de la citada revista on-line *De Computis. Revista Española de Historia de la Contabilidad* en 2004. En general, me atrevería a decir que hoy en día en España no se entiende ningún evento de Historia de la Contabilidad que no venga organizado por AECA o que esta participe de alguna manera.

Para Hernández Esteve (2005a, pp. 49-50), “España está desempeñando un papel protagonista” en el desarrollo y evolución de la investigación en Historia de la Contabilidad, cuyo interés se debe a “tres hitos principales que han jalonado y apoyado este desarrollo”. El primero fue la publicación en 1981 del libro *Contribución al estudio de la historiografía contable en España*, del citado autor, pues aunque ya existían otros trabajos anteriores, este libro “planteaba una panorámica global y descubría las posibilidades de investigación que escondía la historia de la contabilidad”.

⁸ Como es el caso de los *Encuentros de Trabajo de Historia de la Contabilidad*.

⁹ Promueve y organiza a través de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas y de la revista on-line *De Computis. Revista española de Historia de la Contabilidad* el *I Encuentro Internacional Luca Pacioli de Historia de la Contabilidad*, celebrado en Madrid el 19 de junio de 2009. Para una mayor información puede consultarse las Noticias del número 10 de la citada revista.

¹⁰ Puede consultarse al respecto, el trabajo de Carmona (2002).

La creación de la Comisión de Historia de la Contabilidad por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, constituyó el segundo hito, y el tercero fue la celebración del 8th World Congress of Accountin Historians en Madrid en el año 2000, organizado por AECA a través de su Comisión de Historia de la Contabilidad, con 35 comunicaciones presentadas por los investigadores españoles.

3. LA HISTORIA DE LA CONTABILIDAD Y LA HISTORIA ECONÓMICA

La contabilidad, como fuente documental para la investigación, es el punto de intersección en el cual confluyen la Historia de la Contabilidad y la Historia Económica.

Las empresas, como estimó Melis (1977, p. 45), son “los protagonistas más importantes de las acciones económicas [...]. Y es en ellas donde se gesta una serie de documentos de gran interés: correspondencia, contratos o escrituras privadas, contabilidad de toda clase”.

En este sentido, Melis (1977, p. 74), en su documento *Las fuentes específicas de la Historia Económica*, señala que “la contabilidad es ciertamente la documentación más original y detallada”, pero “pese a la extraordinaria eficacia y validez de estas fuentes, su uso por parte de los historiadores económicos de muchos países ha sido, hasta hoy, limitado, y casi siempre ocasional”, mientras que “las fuentes que preferentemente se han manejado en las obras de historia económica han sido las actas notariales, las leyes y los registros de aduanas” (1977, p. 86), sin advertir que “la correspondencia mercantil, las escrituras privadas y la contabilidad permiten iluminar campos vedados hasta ahora al estudioso” (Melis, 1977, p. 51).

No obstante, también señala que la contabilidad “tiene el inconveniente de presentarse en ocasiones oscura y hasta incomprensible; no lo es, en cambio, si se intenta dar con la clave de todo el mecanismo, que es muy racional, altamente funcional y de fácil comprensión, precisamente por ser éstas sus características”.

El trabajo de Melis (1977) expone el valor de la contabilidad como un campo de investigación que se abre para la Historia Económica, y Donoso (2010, p. 5)¹¹ lo califica de inapreciable, “reforzándose la idea de la labor realizada por los investigadores de la historia de la contabilidad, sacando a la luz la documentación contable que se creía inexistente, analizando su contenido y ofreciendo al historiador económico la información depurada y lista para ser utilizada”.

¹¹ Este trabajo del profesor Rafael Donoso Anes “Historia económica e historia de la contabilidad: de la mutua ignorancia a la mutua necesidad. Notas para un repaso”, fue presentado en el *VII Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad*, celebrado en León en noviembre de 2010.

Otro historiador económico, pionero en las investigaciones en historia de la contabilidad, es Henri Lapeire, destacado por Donoso (2010, p. 7) y para Hernández Esteve (1989, p. 134) fue quien avivó el interés de los historiadores económicos por las fuentes histórico-contables españolas, incluyendo en su obra dedicada a los Ruiz (1955) un capítulo íntegro a “L’art de tenir libre de comptes ou de raison” obra que “constituyó, durante muchos años la orientación y guía más completa y utilizada por todos aquellos que deseaban ocuparse de los orígenes y primeros tiempos de la contabilidad por partida doble en España” (Hernández Esteve, 1989, p. 135).

La semilla depositada por Lapeire dio sus frutos con un puñado de estudios que en su mayoría eran profesionales de la contabilidad (Hernández Esteve, 1989), de tal modo que en la década de los 80 los trabajos histórico-contables en España son ya mayoritariamente realizados por profesionales de la contabilidad, observa el profesor Donoso (2010, p.7).

Desde entonces han sido muchos los cambios, desde el incremento del número de investigadores contables hasta la diversidad de temas abordados, además de las reuniones científicas, ya referidas, y sobre todo el reconocimiento de estas investigaciones a nivel mundial, a la par que se ha producido un mayor acercamiento entre el mundo de la Historia Económica y el mundo de la Contabilidad, y concretamente, la Historia de la Contabilidad. Una prueba de esta afirmación, no solo es la creciente participación de los historiadores económicos en las reuniones científicas de historia de la contabilidad, sino también la invitación por parte de ellos a su congreso nacional, ya apuntado más arriba.

También, en nuestra Universidad de las Palmas de Gran Canaria, existe desde hace años una relación entre los profesores de Historia Económica y las profesoras de contabilidad que nos dedicamos a investigar en Historia de la Contabilidad. La relación comienza con la dirección de mi Tesis Doctoral, dirigida por el reciente fallecido profesor Rafael Donoso Anes, que fue catedrático de la Universidad de Sevilla y codirigida por el profesor Santiago de Luxán Meléndez, Catedrático de esta Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. A partir de entonces han surgido diferentes proyectos entre ambas disciplinas, que más adelante detallaré.

Pero como ya indicábamos anteriormente, no sólo los historiadores de la contabilidad practicamos esa “vía metodológica”, sino que también es seguida por un grupo de historiadores económicos y sobre todo por los que se dedican a la historia de la empresa, pues, el historiador “se ha percatado de las posibilidades que ofrece esta aproximación y la tiene en gran estima” y, por ello, “hay que felicitarlo”, señala Hernández Esteve (2010, p. 12).

En este sentido, el profesor Bernal (2011, p. 390), historiador económico, con motivo de su intervención en el II Encuentro Internacional de Luca Pacioli,

celebrado en Sansepolcro, Perugia y Florencia, señaló, en torno a las perspectivas actuales de investigación que, las mismas, “llevan a considerar a la empresa como unidad de análisis histórico y económico que, sin el concurso de la teoría y práctica contable, quedaría empobrecido”. Por ello, “la interrelación entre Historia Económica-Empresarial e Historia de la Contabilidad tienen, juntas, un largo camino por recorrer”.

De acuerdo con todo lo referido, es evidente la estrecha relación entre la Historia Económica y la Historia de la Contabilidad, cuya unión ya está dando sus frutos.

4. LA INVESTIGACIÓN EN HISTORIA DE LA CONTABILIDAD

Una vez expuestos, de manera sucinta, el concepto y evolución de la Historia de la Contabilidad, y la relación existente entre la misma y la Historia Económica, el objetivo de este apartado es ofrecer una visión general de la investigación en Historia de la Contabilidad, concretamente en España, respecto a los campos abarcados, los temas tratados y la época en la que se desarrollan, ofreciendo algunos ejemplos como muestra de los diversos temas investigados, haciendo referencia, de manera especial, al ámbito de la empresa, en el que se inserta este trabajo. No obstante, soy consciente del gran número de estudios que existen, pero para mencionar a todos ellos habría que dedicar un único trabajo, y ese no es el objetivo que se persigue aquí.

Un trabajo exhaustivo en este sentido, es el de Hernández Esteve (2005a), con el detalle del número total de trabajos por años, idiomas y autores, así como de los temas, épocas y fuentes analizadas, en el que nos apoyaremos para los años 2001 a 2005, además de considerar otras investigaciones anteriores y posteriores a ese período. También seguiremos las diferentes clasificaciones dadas por el citado autor y que ya hemos señalado.

Por tanto, voy a partir de la clasificación de los trabajos en cuatro grupos: Contabilidad del sector privado, Contabilidad del sector público, Contabilidad eclesiástica y otros temas, incluyendo las referencias de algunos de ellos a modo de ejemplo, excepto los trabajos sobre Canarias, a los que dedicaré el siguiente apartado.

En el grupo de **Contabilidad del sector privado** se incluyen los trabajos de:

- la contabilidad de los comerciantes, establecimientos manufactureros e industriales, navieros, ferroviarios, mineros, de bancos, de terratenientes, de instituciones sin ánimo de lucro no religiosas y sobre información financiera de las empresas.

Comerciantes y mercaderes

- * Donoso Anes (2003), trabajo sobre banqueros y mercaderes de oro y plata en el siglo XVI en Sevilla.
- * Facal (2003), la contabilidad de un armador, comerciante mayorista y banquero de Santiago de Compostela.
- * González Ferrando (1998), los libros de cuentas del mercader lanero burgalés miembro de la familia Salamanca, siglo XVI.
- * Lanero Fernández (2001), los libros de cuentas de mercaderes ingleses en la época de los Tudor.
- * Rodríguez González (1998), sobre el mercader y banquero Simón Ruiz Embito de Medina del Campo en el siglo XVI.

Establecimientos manufactureros e industriales

- * Los trabajos realizados sobre la sociedad anónima la Harinera de Montserrat en el período 1898-1936, sobre su historia empresarial, la actividad desarrollada, los resultados y la liquidación de la misma, de la profesora Benito Mundet (1998, 2001, 2002 y 2005).
- * Ruiz Llopis, A. (2005), trabajo sobre la Sociedad Trenor y compañía (1838-1926) en la región Valenciana, con un análisis histórico-contable de la misma.

Bancos

- * Trabajo de Arroyo Martín (2003) sobre la banca en España en el período 1920-1935.
- * Martín Lamouroux (2003), los banqueros de Corte y su contabilidad.
- * Mayordomo García-Chicote (2003), legislación administrativa y contable de la Banca Valenciana en los siglos XVI y XVII.
- * Pérez García (1991), la bancarota de un banco emisor, el banco de Valladolid, siglos XVI y XVII.

Contabilidad Señorial

López Manjón (2003) y López Manjón y Gutiérrez Hidalgo (2005b), estudios sobre contabilidad señorial en España, un estudio de la Casa Ducal de Osuna.

Instituciones sin ánimo de lucro no religiosas

- * Los trabajos sobre las Reales Sociedades Económicas de Amigos del País de Sevilla de los profesores Álvarez-Dardet Espejo, C., Baños Sánchez-Matamoros, J., Carrasco Fenech D. y Gutiérrez Hidalgo, F. (2001a y 2001b).
- * López Manjón y Gutiérrez Hidalgo (2005a), la imputación de costes en el Colegio-Universidad de Osuna (1796-1800).

En el grupo de **Contabilidad del sector público** se incluyen los trabajos de:

La contabilidad de ayuntamientos y otros organismos locales

* Campus Lucena (2002, 2003 y 2004), sobre el sistema contable de los ayuntamientos, efectos de los cambios políticos en la normativa sobre contabilidad pública, el control de los recursos locales a través de la contabilidad en los siglos XVIII y XIX.

* La evolución de los presupuestos del ayuntamiento de Málaga en la primera mitad del siglo XX, de Carrasco Fenech y Alvarez-Dardet (2005).

* Pérez García (1990), la Real Fábrica de Moneda de Valladolid a través de sus registros contables, siglos XVI y XVII.

La contabilidad de la administración pública en general, como el Consejo de Indias y los territorios sujetos a ella.

* Donoso Anes (1992), el mercado de oro y plata de Sevilla en la segunda mitad del siglo XVI a través de la contabilidad, análisis del método contable utilizado por la Casa de la Contratación para las ventas de oro y plata y otros hechos económicos.

* Donoso Anes (1996, 2003b, 2004), sus trabajos sobre las prácticas contables de la Tesorería de la Casa de la Contratación de las Indias de Sevilla (1503-1717)

* Gutiérrez Hidalgo (2005), sobre la sección Tribunal de Cuentas del Archivo General de Indias.

* Los trabajos de Hernández Esteve (1983, 2001, 2005a, 2005b) sobre el Consejo de Hacienda de Castilla (1523), las Contadurías de Libros de la Contaduría Mayor de Hacienda y la contabilidad de cargo y data siglos XV-XVII; gestión y control contable en los Reinos de España (1556); Contabilidad y finanzas Reales a través de la Factoría General de los Reinos de España (1556-1557); Cervantes como comisionado y recaudador al servicio de la Real Hacienda.

* Llompart Bibiloni (2003), análisis histórico-contable de la Procuración Real del Reino de Mallorca, 1310-1330.

* Núñez Torrado (1998, 2002), estudio del cambio económico y sistemas de información de la renta de la pólvora de Nueva España en el siglo XVIII.

Bancos

* Feliú (2001, 2003b y 2004), diferentes trabajos sobre la Taula de Canvi de Barcelona en los siglos XV-XVII.

* Mayordomo García-Chicote (2003 y 2005), normas de gestión y contabilidad del Banco Municipal de Valencia entre los siglos XV y XVII; normas

administrativas y contables del Banco de San Carlos en la época de Cabarrús (1782-1790).

* Passola (1999), el nacimiento de la banca pública las “Taulas de Canvi” municipales, en Barcelona, siglos XIII-XVI.

Del ejército y la armada

Feliú (2003), los libros mayores de la Orden militar del Hospital de San Juan de Jerusalén en Cataluña en el siglo XVI.

De empresas propiedad del estado, monopolios oficiales

* Destacamos los trabajos sobre la Real Fábrica de Tabaco de Sevilla en el siglo XVIII de Gutiérrez Hidalgo (1999); Alvarez, Gutiérrez Hidalgo y Romero Fúnez (2002); Gutiérrez Hidalgo y Romero Fúnez (2001).

En el grupo de **Contabilidad eclesiástica** se incluyen los trabajos de:

Contabilidad monacal

* El sistema contable para el control de la gestión del Monasterio de Guadalupe, 1597-1784, de Fidalgo Cerviño (2001 y 2003).

* El monasterio de Santa María de Oseira, a través de sus libros de cuentas, 1614-1832, de Gallego Rodríguez, Rivero Fernández y Ramos Stolle (2004, 2005) y Rivero Fernández, Gallego Rodríguez, Ramos Stolle y Tua Pereda (2005).

* La contabilidad en el Monasterio de Santo Domingo de Silos del grupo formado por Tua Pereda, Mate Sadornil y Prieto Moreno (2001, 2003, 2005); Mate Sadornil y Prieto Moreno y Tua Pereda (2004, 2005); Tua Pereda (2002)

Iglesia secular

- diócesis y catedrales

* Hernández Borreguero y Donoso Anes (2001), Hernández Borreguero (2003), sobre la administración y la contabilidad de los diezmos en la diócesis de Sevilla y el Cabildo Catedral de Sevilla, siglo XVII.

* Villaluenga de Gracia (2004), la organización administrativa, rentas y contabilidad de la Catedral de Toledo en el siglo XVI.

- parroquias

* Lillo Criado (2005), las cuentas de la Santa Capilla de San Andrés de Jaén entre 1650 y 1850.

- todo tipo de organizaciones religiosas no monásticas

* Garzón Marín y Donoso Anes (2001), características del método contable utilizado en el Hospital de Santa María de Plasencia, 1789-1839.

En el cuarto grupo se incluyen **los trabajos que no se encuentran en los grupos anteriores**, como los dedicados a:

La epistemología y metodología de la historia de la contabilidad

- * Traducción de Hernández Esteve (1994) del Título noveno, Tratado XI “De las Cuentas y las Escrituras”, de la obra de Luca Pacioli “Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita (1494).
- * Hernández Esteve (1996), realiza una revisión de las modernas corrientes epistemológicas y metodológicas.

Reflexiones sobre los sistemas contables, la partida simple, la partida doble, la contabilidad de cargo y data

- * Hernández Esteve (1985), sobre el primer contador del Libro de Caja de Felipe II, Pedro Luis de Torregrosa, en la introducción de la contabilidad por partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592).
- * Hernández Esteve (1986) sobre el establecimiento de la partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592).
- * Hernández Esteve (2005c), reflexiones sobre la naturaleza y los orígenes de la contabilidad por partida doble.
- * Hernández Esteve (2007), las propuestas de cambio contable en la Real Hacienda Española (hacia 1574).

La regulación contable general

- * Hernández Esteve (1997, 2000), La normativa dictada en el siglo XVI, Pragmáticas de Cigales, 1549 y Madrid, 1552, imponiendo a todos los mercaderes y banqueros residentes en los reinos de Castilla la obligación de llevar libros de cuentas, por el método de la partida doble.
- * El estudio de las ordenanzas de los Reyes Católicos sobre la Contaduría Mayor de Hacienda de Hernández Esteve (1988).
- * Hernández Esteve (2000), los libros de cuentas y la jurisdicción privativa mercantil en España, el caso del consulado de comercio de Barcelona y su instrucción contable de 1766.
- * Los estudios sobre la regulación contable y publicidad en las sociedades anónimas bancarias en los años 1844-1855, también sobre la información contable publicada en la “Gaceta de Madrid” de la profesora Bernal Lloréns (2001 y 2004).

La contabilidad de costes

- * Gutiérrez Hidalgo (2003), evolución histórica de la contabilidad de gestión.

El pensamiento contable

- * Hernández Esteve (2003a, 2003b, 2008b), en torno al nacimiento en España del concepto de la contabilidad como ciencia (1800-1950), el pensamiento contable español del siglo XIX y comienzos del XX.

La biografía de personajes ilustres de la contabilidad

* Tua Pereda (2003), Pacioli y su tiempo.

La contabilidad del transporte y venta de esclavos

* Donoso Anes (2001a, 2001b, 2002, 2003a, 2005a, 2010), trabajos sobre el control administrativo y contable de la renta de esclavos enviados a Hispanoamérica, así como el contexto histórico y sus aspectos económicos.

Todas estas áreas nos invitan a adentrarnos en la investigación en historia de la contabilidad, y mostrar los cuantiosos hechos económicos, métodos contables, organizaciones administrativas, control, etc. dormidos en los libros de contabilidad depositados en los archivos, a veces casi olvidados y en muchas ocasiones sin ser leídos por nadie, pero que un día fueron redactados con detalle y la investigación nos sorprende, cuando después de siglos nos encontramos, en muchas ocasiones, con las mismas dudas y problemas similares, esto les aseguro es apasionante.

También, esta pequeña muestra de la pluralidad de trabajos en cuanto a los temas y campos posibles de las investigaciones en historia de la contabilidad en España, nos sugieren más preguntas, más curiosidades, como ¿quién inició en España estas investigaciones? y, por tanto, comenzó a trazar este camino. Pues bien, Hernández Esteve (2001, p. 43) señala que “según parece, los primeros interesados en la historia de la contabilidad fueron estudiosos o profesionales de la misma”. Un ejemplo es el oficial de la Contaduría General de las Indias, Sebastián de Jócana y Madaria, que en su libro *Disertación Crítica y Apologética del Arte de llevar Cuenta y Razón*¹², publicado en 1793, “explica la contabilidad por partida doble, haciendo frecuente referencia a cuestiones de carácter histórico.

También quisiera detenerme en algunas investigaciones, al objeto de poner de relieve sus importantes hallazgos, como es el caso de las Pragmáticas de Cigales, 1549 y Madrid, 1552, que impusieron a todos los mercaderes y banqueros residentes en los reinos de Castilla la obligación de llevar libros de cuentas, por el método de la partida doble. Pues, como expone Hernández Esteve (1997, p. 647-648), “dada la perfección de este método, sus garantías de autenticidad y la facilidad con que a través de él se podían reconstruir las operaciones, se pretendía evitar o paliar con la contabilidad por partida doble la saca fraudulenta de metales preciosos. Es el primer país del mundo, con siglos de adelanto sobre los demás, en contar con una legislación semejante”.

Existe, no obstante, en 1484 un antecedente en Castilla, como es la Ley 67 del Cuaderno de Alcabalas promulgado por los Reyes Católicos, en Tarazona el 18 de marzo, por la que se obligaba a los mercaderes a llevar un libro de cuentas, al objeto de evitar el fraude en la liquidación de la alcabala o impuesto sobre las ventas (Hernández Esteve, 1997, p. 648).

¹² Este libro fue reimpresso a través de medios fotográficos por la Comisión de Historia de la Contabilidad de AECA, con un estudio introductorio de los profesores Rafael y Alberto Donoso Anes en 1998.

Otra investigación relevante y que Hernández Esteve (1997, p. 648) la califica de “estelar en la historia de la contabilidad española, consiste en la introducción de la partida doble para llevar las cuentas centrales de la Real Hacienda, medida que es tomada en 1590 y que no logra el éxito apetecido, pues en 1621 se vuelve al método de cargo y data, tradicional de las administraciones públicas de todo el mundo en aquella época”.

En varios trabajos Hernández Esteve (1985, 1986, 2007), nos pone de manifiesto “la fascinación que Felipe II sentía por los métodos de trabajo de los grandes mercaderes, por su versatilidad y agilidad, por su capacidad de decisión y de rápida adaptación a cambiantes circunstancias, por su eficacia en la gestión de sus negocios”. Y entre las prácticas mercantiles que más admiraba se encontraba la contabilidad por partida doble. De tal forma, que ordenó a sus tres factores, en España, Flandes e Italia, hombres de negocios a nivel internacional, que llevaran las cuentas por partida doble. Este cambio contable, tuvo como causa la deficiente información que el sistema de Cargo y Data proporcionaba al monarca y a los responsables de la toma de decisiones de carácter financiero, como consecuencia, no del sistema sino del sorprendente crecimiento de la Real Hacienda española (Hernández Esteve, 2007).

También Hernández Esteve¹³ (2009), nos muestra, una vez más, la importancia de la contabilidad, pues investigaciones realizadas por arqueólogos e historiadores de la Antigüedad en la historia de Mesopotamia, “permiten afirmar que los primeros documentos escritos que se conocen, constituidos por millares de tablillas de arcilla con inscripciones en caracteres protocuneiformes, elaboradas en el cuarto milenio antes de Jesucristo, es decir, hace más de 5.000 años, contienen tan solo números y textos relativos a cuentas”.

La reflexión que nos hace Hernández Esteve es que “no fue, pues, el deseo de legar a la posteridad el recuerdo de hazañas guerreras, relatos de héroes o dioses, [...] o de plasmar normas jurídicas, para su permanente constancia y cumplimiento, como el Código de Hammurabi, dictado en el siglo XVIII a. J., en Babilonia, lo que motivó el nacimiento de la escritura, como se creía y explicaba hasta ahora, sino simple y llanamente la necesidad de recoger, memorizar y conservar las cuentas originadas como consecuencia de procesos productivos y administrativos. A la contabilidad se debe, pues, según estos investigadores, la invención de la escritura”.

Concluye Hernández Esteve con la afirmación “y es que la necesidad de llevar cuentas es tan antigua como la propia Humanidad y se extiende a todas las actividades humanas que tengan una vertiente económica y manejen magnitudes mensurables que deban ser recordadas y tomadas en consideración”.

¹³ También puede consultarse la siguiente dirección www.aeca.es/actualidadnic/articulohe.htm, donde este autor nos ilustra sobre los orígenes de la contabilidad en España y cómo la invención de la escritura se debe a la contabilidad.

Llegados a este punto, tal vez ya no nos preguntaríamos ¿por qué investigar en historia de la contabilidad?, pues son evidentes las razones, aunque solo se hayan expuesto algunos trabajos, pero más allá de los mismos se vislumbra una importante aportación de la Historia de la Contabilidad al conocimiento de la propia Ciencia de la Contabilidad y al conocimiento de la Historia en general.

Sin embargo, algunos autores han expuesto sus opiniones al respecto, entre ellos el profesor Donoso Anes (2005b, pp. 22-26) que planteándose éste y otros interrogantes responde a los mismos y analiza las opiniones dadas por otros. Por su parte, Hernández Esteve (2000, p. 63) señala que “por encima de cualquier tipo de utilidad concreta, la historia tiene una utilidad general de tipo cognoscitivo, imposible de precisar o concretar: la historia nos enseña a conocer el camino que nos ha conducido hasta aquí, que nos ha hecho ser lo que somos [...] esta motivación es la que nos debe bastar para investigar en historia de la contabilidad”.

No obstante, Hernández Esteve (2001, p. 63), en una conferencia pronunciada en las II Jornadas de Trabajo de Contabilidad Financiera, organizadas por ASEPUC y la Universidad de Castilla La Mancha, expone cuatro tipos de utilidades que proporciona el estudio de la historia de la contabilidad, dadas por los modernos historiadores de la contabilidad, en esa búsqueda de utilidades directas y específicas, como son:

1. Utilidad recreativa. Muchos estudiosos y profesionales de la contabilidad se sienten atraídos por su estudio por simple curiosidad.
2. Utilidad intelectual o explicativa. Al margen del entretenimiento que proporciona su estudio, muchos autores piensan que el estudio de la historia de la contabilidad es útil porque nos ayuda a entender el pasado y nos capacita para comprender cómo han surgido nuestras prácticas.
3. Utilidad predictiva. En ciertas ocasiones, el conocimiento del pasado puede permitir trazar paralelismos y predecir acontecimientos del futuro.
4. Utilidad en la resolución de problemas. Esta utilidad de la historia de la contabilidad es ya más complicada y difícil de aceptar con generalidad. Aunque no debe excluirse que en algunas ocasiones el conocimiento del pasado puede ayudar a resolver los problemas del presente”.

El autor nos hace observar que estas utilidades son generales y por ello, podrían atribuirse a toda clase de investigación histórica, y añade una quinta utilidad, la utilidad verificadora de las teorías económicas o sociales aplicadas para la explicación de los hechos histórico-contables.

5. LA HISTORIA DE LA CONTABILIDAD EN CANARIAS: UNA CONTRIBUCIÓN A LA HISTORIA DE CANARIAS

Finalmente, en este apartado expondré los orígenes de las investigaciones en historia de la contabilidad en Canarias, los trabajos que se han ido realizando, así como las posibilidades de investigación existentes, que irán configurando el futuro en este campo.

Las primeras investigaciones en historia de la contabilidad en Canarias, comienzan con mi tesis doctoral. En los dos años del doctorado, a la par que iba aprendiendo la metodología para realizar la tesis, empecé a interesarme por esta línea de investigación, pues en esa búsqueda de bibliografía para realizar los diferentes trabajos de doctorado me fui encontrando con artículos sobre esta materia.

En septiembre de 1992 tuve la oportunidad de asistir al *I Encuentro de Trabajo "En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España"*, organizado por la Comisión de Historia de la Contabilidad de la AECA y patrocinado por el Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales, celebrado en la "Residencia de la Cristalera" en Miraflores de la Sierra (Madrid), perteneciente a la Universidad Autónoma de Madrid. El objetivo principal del Encuentro fue el de asentar las bases para una posible elaboración de la historia de la contabilidad en España, con la configuración de sus líneas maestras y la enunciación de la problemática específica que de antemano podía perfilarse en las distintas áreas, además de presentarse oficialmente la Comisión de Historia de la Contabilidad, cuyo propósito fundacional fue impulsar las investigaciones en historia de la contabilidad en España.

En aquellos momentos no fui muy consciente de la relevancia e importancia del mismo, pero lo que sí sucedió es que me vine para Canarias decidida a realizar mi tesis sobre historia de la contabilidad. No cabe duda, que la asistencia al I Encuentro de Trabajo fue una gran oportunidad para mí, pues me permitió conocer y escuchar a las personas más relevantes y de mayor prestigio, a nivel nacional e internacional, en el campo de la historia de la contabilidad. Desde entonces he asistido a todos los Encuentros.

La búsqueda del tema de tesis no fue fácil. La elección del tema fue consecuencia de observar, que hasta aquel momento eran muy pocos los trabajos sobre la Iglesia y no existía ninguno sobre los obispados. Esta circunstancia, y la suerte de contar con una documentación extraordinaria en el Archivo Histórico Diocesano del Obispado de Canarias, sobre las cuentas de los Obispos cuando estaba vacante la Sede, propiciaron el comienzo de la tesis.

En 1994 asisto en Madrid a la *Jornada Conmemorativa del Quinto Centenario de la Obra de Luca Pacioli «De las Cuentas y las Escrituras»*, donde, nuevamente, se reúnen las personas que en España iban a la cabeza en las investigaciones en historia de la contabilidad. En esta ocasión, tengo la oportu-

tunidad, no solo de compartir sus investigaciones sino también de proponer al profesor Rafael Donoso Anes la dirección de mi tesis doctoral, que aceptó de inmediato. Aprovecho esta ocasión para manifestar su extraordinaria disposición y su ayuda, en ese desconocido camino de la investigación, para todo doctorando. Además, también conté con la ayuda cercana del profesor Santiago de Luxán Meléndez, profesor de nuestra Universidad, como ya he referido anteriormente.

En julio de 1999 leo la Tesis Doctoral, bajo el título “La contabilidad de los espolios y las vacantes: el caso de la Diócesis de Canaria 1753-1851”, adquiriendo el grado de Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. El trabajo aborda aspectos histórico-contables, el marco legal e institucional, el inventario y la colectación del producto de espolios y vacantes, su administración y contabilización, la censura de las cuentas, así como el cálculo de su valor líquido, la aplicación del producto líquido con la observación de las desviaciones producidas en relación con el objeto original, además de presentar la organización y funcionamiento de la Real Hacienda.

Este primer trabajo de investigación abrió una nueva línea de investigación en el Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, denominada “Historia de la Contabilidad”, en el Grupo de investigación “Contabilidad y Finanzas”.

A partir de este momento realizo varias publicaciones en revistas científicas, nacionales y extranjeras, e igualmente presento en congresos trabajos sobre mi Tesis Doctoral.

En el año 2000 recibo el *Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad*, en su quinta edición, que concede la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).

También, la Fundación FYDE-CajaCanarias y la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias, bajo el programa de fomento de la investigación empresarial en las Universidades Canarias, me concede una beca para la publicación del trabajo presentado, *Aspectos contables del Tribunal de Espolios y Vacantes 1753-1851*. Además, la citada Fundación publica este trabajo en *Selección de Investigaciones Empresariales Convocatoria 2000*.

En ese mismo año, el Servicio de Publicaciones y Producción Documental de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria publica mi Tesis, bajo el título *La contabilidad de espolios y vacantes: Diócesis de Canarias 1753-1851*, subvencionada por la propia Universidad, el Obispado de Canarias y La Caja de Canarias.

Por otra parte, a finales del año 2001 Candelaria Castro, profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, me propuso la dirección

de su tesis doctoral, pues estaba interesada en realizarla sobre historia de la contabilidad. Por aquel entonces seguían siendo escasos los temas eclesiásticos, pero, concretamente, sobre la institución parroquial no existía ninguno, ni a nivel nacional ni internacional. Por ello, le planteé que estudiara la documentación contable y demás documentos de la administración de la Parroquia de San Sebastián de Agüimes, porque además había sido Real Señorío de los Obispos de Canarias, y por el buen estado de conservación de su Archivo. En 2005 leyó su Tesis Doctoral “La Institución Parroquial a través de los registros contables del Señorío de Agüimes (1500-1860), que publica ese mismo año, a cargo del Ayuntamiento de Agüimes. También realizamos, en torno al tema de su tesis, varias publicaciones conjuntas en revistas extranjeras y españolas, y presentamos comunicaciones en diferentes congresos.

Considero que ambas tesis constituyen una aportación significativa a la Historia de Canarias, y en especial a la Historia de la Iglesia de Canarias, en los siglos XVI al XIX, y también una contribución a la Historia Económica de España, toda vez que la mayor parte de la normativa que regulaba, tanto el Obispado como las parroquias afectaba a todo el territorio español.

Otro tema que he investigado es la contabilidad de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria. Pues, en el año 2003, el profesor Santiago de Luxán me invita a participar en el *I Seminario sobre historia de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria*, dedicado a la contribución que la Real Sociedad ofreció a la modernización económica de Canarias. En esta ocasión, presento el trabajo “La contabilidad de la Económica: un ejercicio de análisis de su funcionamiento”, centrado en la primera época de la Económica, 1777-1808, pues existían en su Archivo, en perfecto estado de conservación, los primeros libros contables, el *Libro de Tesorería y el Libro del Contador*. Ambos libros, junto con los Estatutos que rigieron los destinos de la Sociedad, nos han permitido mostrar el proceso contable que se seguía en el registro de las operaciones, la rendición de cuentas y su censura, así como observar el método contable aplicado y en definitiva su organización administrativa. Este trabajo fue publicado en 2005 por la propia Económica en *La Economía Canaria en la segunda mitad del Siglo XIX. La Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria*.

Más tarde, en 2007, la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria me invita a participar en la presentación de la edición facsímil de los libros de contabilidad de la Real Sociedad, bajo el título *Libros de contabilidad de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de la Isla de Gran Canaria del período comprendido entre el 25 de febrero de 1777 y 16 de agosto de 1809*. Estudio y análisis, donde se incluyó el estudio y análisis que realicé sobre los libros de contabilidad, todo ello con motivo de la conmemoración del 275 aniversario del nacimiento de José Viera y Clavijo.

También en 2003 el profesor Santiago de Luxán me anima a participar en el programa de *Doctorado La Insularidad: Sociedades y Culturas*, donde impartí el curso “Contabilidad de la Iglesia en Canarias”.

En el año 2005 participo en un Proyecto de investigación, del Programa Propio de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, para el bienio 2005-2006, presentando el proyecto “El sistema aduanero de Canarias: ordenación administrativo-contable y capacidad recaudatoria (1700-1852)”, cuyo investigador principal es el profesor Sergio Solbes de Historia Económica de nuestra Universidad.

En el año 2007 el Cabildo de Gran Canaria concede la Beca de Investigación “León y Castillo 2007”, a las profesoras Calvo Cruz y Castro Pérez, al proyecto presentado con el título “Juan de León y Castillo censor de la contabilidad de la Swanston and Company en la construcción del puerto de la Luz y Las Palmas” (pendiente de publicación). Este trabajo nos permitió realizar algunas publicaciones en revistas científicas y exponer la investigación realizada en varios congresos, entre los que destacamos el *IV Congreso Internacional de Patrimonio e Historia de la Ingeniería*, pues recibí la invitación de sus organizadores para que participásemos en la Sección especial dedicada al reconocimiento del Ingeniero Juan de León y Castillo, donde expuse el trabajo “La implicación de Juan de León y Castillo en la revisión de la Contabilidad de la Swanston y Cia, constructora del Puerto de la Luz”.

Otro tema que se ha investigado por Calvo Cruz y Castro Pérez, son las Juntas de Obras de Puertos, desde la perspectiva económico-contable a finales del siglo XIX y principios del XX, tanto a nivel nacional como local, concretamente, la Junta de obras de los puertos de La Luz y Las Palmas en los años 1907-1908, con dos proyectos concedidos por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Proyectos de Investigación del Programa Propio, titulados “Análisis de la información económica, financiera y contable de la Junta de Obras del Puerto de La Luz en Las Palmas de Gran Canaria, siglos XIX-XX” (2007) y “Organización y funcionamiento administrativo y contable de las Juntas de Obras de los puertos. Un estudio empírico del Puerto de la Luz en las Palmas de Gran Canaria, Siglos XIX-XX” (2008). También, sobre este tema, se expusieron algunos trabajos en congresos y otros fueron publicados.

Actualmente, estoy dirigiendo el proyecto de tesis a la profesora Sonia Granado Suárez, del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de esta Universidad, con el título provisional “La Contabilidad Señorial a través de la Casa Fuerte de Adeje”. La doctoranda ha expuesto algunos trabajos en torno a su tesis en varios congresos. También, recibe la beca de la Fundación Universitaria de Las Palmas, del Programa INNOVA CANARIAS 2020, en el año 2007.

Y, en el año 2008 Granado Suárez recibe, en su primera edición, la beca Margit F. Schoenfeld and Hanns Martin W. Schoenfeld en Historia de la Con-

tabilidad, por la academia americana, Academy of Accounting Historians. Esta beca se concede con el objetivo de potenciar el desarrollo de proyectos de investigación en esta disciplina.

La exposición de los trabajos realizados en el campo de la investigación de la Historia de la Contabilidad sobre Canarias, dan una muestra de lo abarcado y, por ende, de las posibilidades de investigación futuras.

Las perspectivas de investigación para Canarias, pienso que son extraordinarias, pues lo desarrollado hasta ahora apenas son los comienzos. Bien es verdad, que se han realizado importantes trabajos en el terreno eclesiástico, pero deben completarse con otras instituciones eclesiásticas, al objeto de conseguir establecer o determinar los rasgos característicos de las mismas, y por tanto, tener la oportunidad de fijar patrones generales en el ámbito eclesiástico en Canarias, a través de sus registros contables, y desentrañar todas sus operaciones, su organización contable y su administración, de acuerdo a los contextos en los que se desarrollaron y las características propias de sus instituciones.

El camino de estas investigaciones en Canarias se ha iniciado, pero son muchos los campos inexplorados, entre los que mencionamos, a modo de ejemplo, la empresa y la industria en Canarias, parcelas abordadas desde la perspectiva de la Historia Económica, pero que sin duda se enriquecerían con un estudio profundo que abarcara todas las dimensiones de la Historia de la Contabilidad.

6. CONSIDERACIONES FINALES

Una mirada en el tiempo, desde los orígenes de la historia de la contabilidad hasta nuestros días, nos lleva a reconocer su evolución y desarrollo a nivel mundial, como lo muestran las numerosas investigaciones, la celebración de reuniones científicas y la creación de asociaciones y de revistas científicas. En este progreso, España es uno de los países que está destacando, no sólo por sus valiosas aportaciones sino por su participación en todos los eventos que tienen lugar a nivel mundial, organizando, incluso, muchos de ellos.

El papel de la contabilidad en la historia es fundamental, toda vez que aporta datos únicos, pues en muchas ocasiones solamente se desprenden de los registros contables, de las anotaciones contables, de la administración y en general de la documentación contable.

Estas investigaciones, caracterizadas por su interdisciplinariedad y las diversas áreas de estudio, constituyen una invitación para adentrarnos en la investigación en Historia de la Contabilidad, y mostrar los cuantiosos hechos económicos, métodos contables, organizaciones administrativas, control, etc., dormidos en los libros de contabilidad en los archivos, en muchas ocasiones

sin ser leídos por nadie, pero que un día fueron redactados con detalle y la lectura de los mismos nos sorprende, cuando después de siglos podemos encontrarnos, en muchas ocasiones, con las mismas dudas e incertidumbres, esto, les aseguro, es apasionante.

No obstante, para la correcta interpretación de los registros contables se hace necesario unos mínimos conocimientos del pensamiento contable y de la técnica contable, a la par que saber detectar los métodos contables y sus características. Y también, es fundamental conocer el lugar donde se desarrollan los hechos, la época en que surgieron y las influencias del entorno donde tuvieron lugar las operaciones económicas. Pero ningún trabajo de estas características sería posible si no conservamos la documentación contable, es imprescindible que la empresa, pública o privada, la casa nobiliaria, las grandes haciendas, las asociaciones sin ánimo de lucro, etc. sean conscientes de este hecho y conserven los documentos.

Si ahora nuestra mirada se extiende en el horizonte, intentando vislumbrar el futuro de las investigaciones en Historia de la Contabilidad, creo que las perspectivas son muy positivas, pues a pesar de las considerables investigaciones realizadas, queda aún mucho por hacer, tanto en nuevos temas por abordar como determinadas épocas por investigar. Ambas cuestiones son de aplicación a cada una de las áreas o campos en el estudio de la historia de la contabilidad.

También sería interesante que las investigaciones considerasen, en la medida de lo posible, las diferentes dimensiones, que hoy en día, configuran lo que entendemos por Historia de la Contabilidad, toda vez que se conseguirían trabajos más completos, al considerar, además, el estudio del contexto y su influencia en la organización, administración y planteamientos de las entidades propietarias de los libros, y también en los sistemas contables. Además de analizar la influencia de estos sistemas contables en el entorno económico.

Finalmente, considero que los trabajos de historia de la contabilidad realizados sobre la Historia de Canarias, han contribuido a un conocimiento más profundo de la misma y desvelado hechos históricos desconocidos. Si además sumamos la estrecha relación entre los profesores de ambas áreas, Historia Económica y Contabilidad, a través de las colaboraciones en distintos trabajos, no solo muestran la interdisciplinariedad de estos estudios, sino el enriquecimiento de las investigaciones y, por tanto, un conocimiento que puede revertirse a la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVAREZ, M.J., GUTIÉRREZ HIDALGO, F. y ROMERO FÚNEZ, D. (2002): “Accounting and Quality Control in the Royal Tobacco Factory of Seville, 1744-1790: An Historical Perspective”, *Accounting, Business and Financial History*, vol. 12, núm. 2.
- ÁLVAREZ-DARDET ESPEJO, C., BAÑOS SÁNCHEZ-MATAMOROS, J., CARRASCO FENECH, D. y GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2001a): “El papel de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Sevilla en el desarrollo de los sistemas de información de dos organizaciones en la segunda mitad del siglo XVIII (1755-1780)”.
- (2001b): The Royal of the “Real Sociedad de Amigos del País de Sevilla” in the Development of Information Systems in the last Eighteenth Century Spanish Factories (1775-1789), 24th Annual Congress of the European Accounting Association, Atenas, 18-24 de abril.
- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1970): Report of the Committee on Accounting History.
- ARROYO MARTIN (2003): La Banca en España en el período de entreguerras, 1920-1935. Un modelo de modernización y crecimiento. Bilbao, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. Archivo Histórico.
- BENITO MUNDET, H. (2001): “La liquidación de la empresa harinera la Monserrat, S.A.”, en III Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad: Orare et Rationem Reddere: *La historia de la contabilidad en el milenario del Monasterio Benedictino de Santo Domingo de Silos*, Santo Domingo de Silos, junio.
- (2002): “Los resultados de la fábrica de harinas La Monserrat: 1898-1983”, en *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Santiago de Compostela*.
- (2005): Harinera La Monserrat (1898-1936). Aproximación a la historia empresarial de los Ensesa de Girona (c. 1880- c. 1989). Tesis Doctoral dirigida por el profesor Dr. Ramón Martínez Tapia y el profesor. Dr. Jaume Portella Comas, y leída en la Univesitat de Girona.
- BERNAL LLORÉNS, M. (2001): “Regulación Contable y Publicidad: Los Estados Contables de las Sociedades Anónimas Bancarias (1844-1855)”, en III Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad: Orare et Rationem Reddere: *La historia de la contabilidad en el milenario del Monasterio Benedictino de Santo Domingo de Silos*, Santo Domingo de Silos, junio.
- (2004): “La regulación de las sociedades anónimas y la información contable publicada en la Gaceta de Madrid a mediados del siglo XIX”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXXIII, nº 120, enero-marzo.

- BERNAL RODRÍGUEZ, A. M. (2011): “Historia de la Contabilidad e Historia Económica” en *Before and after Luca Pacioli*. Fondazione Cassa Di Risparmio Perugia, pp.381-390, Italia.
- CALVO CRUZ, M. (2005): “La contabilidad de la Económica: un ejercicio de análisis de su funcionamiento” en *La Economía Canaria en la segunda mitad del siglo XIX*. Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria.
- CAMPUS LUCENA, M. S. (2002): “El sistema contable de los ayuntamientos marcado por la Ley de 2 de octubre de 1877”, en XIII Congreso AECA “*Armonización y Gobierno de la Diversidad*”, Oviedo, septiembre.
- (2003): “El control de los recursos locales a través de la contabilidad: el caso de Carmona” en *IV Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Carmona, diciembre.
- (2004): *El control de las arcas municipales a través de la rendición de cuentas. La transformación del proceso del Antiguo al Nuevo y la consolidación del modelo liberal: 1745-1914*. Tesis doctoral, Universidad de Sevilla.
- CARMONA, S. (2002): “Esteban Hernández Esteve: an appreciation”. *Accounting, Business & Financial History*, 12:2, pp. 187-202, July.
- CARRASCO FENECH, D. y ORTEGA JIMÉNEZ, C. (2005): “La evolución de los presupuestos del ayuntamiento de Málaga en la primera mitad del siglo XX: su análisis a través de indicadores”, en *Doctor Mario Pifarré Riera: la ciencia de la contabilidad*, Barcelona: Universitat de Barcelona.
- CASTRO PÉREZ, C. (2005): *La Institución Parroquial a través de los registros contables del Señorío Episcopal de la Villa de Agüimes (1500-1860)*. Ayuntamiento de la Villa de Agüimes, Gran Canaria.
- DONOSO ANES, A. (2010): *Edición, notas y estudio crítico de los Documentos relativos a la implantación de la contabilidad por partida doble en las Cajas Reales de Indias (1784)*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Ilustre Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales y Universidad de Sevilla. Madrid.
- DONOSO ANES, R. (1992): *El Mercado de Oro y Plata de Sevilla en la Segunda Mitad del Siglo XVI*. Servicio de Publicaciones, Ayuntamiento de Sevilla, Sevilla.
- (1996): *Una contribución a la Historia de la Contabilidad. Análisis de las prácticas contables desarrolladas por la Tesorería de la Casa de la Contratación de las Indias de Sevilla (1503-1717)*. Secretariado de Publicaciones, Universidad de Sevilla, Sevilla.

- (2001a): “Algunos aspectos relacionados con el control administrativo y contable de la renta de los esclavos enviados a Hispanoamérica (hasta el final del período de las licencias en 1595)”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 110.
 - (2001b): “El papel de la contabilidad en política internacional: El caso de las cuentas del asiento de esclavos firmado entre Inglaterra y España (primer período 1713-1722)”, en XI Congreso AECA: “*Empresa, Euro y Nueva Economía*”, Madrid, septiembre.
 - (2002): “Determinación y análisis del Resultado de la Carga de un Barco de Mercancías en el Siglo XVIII”, en *Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, ASEPUC*, Santiago de Compostela, mayo-junio.
 - (2003a): “Determinación y análisis del Resultado del viaje a la Veracruz realizado en 1732 por el navío de permiso inglés The Royal Caroline, en Encuentro de *Historia de la Contabilidad*, Osuna, febrero.
 - (2003b): *El mercado de oro y plata de Sevilla en la segunda mitad del siglo XVI. Una investigación histórico-contable*. Excmo. Ayuntamiento de Sevilla, Servicio de Publicaciones.
 - (2004): “El papel del tesorero en el desarrollo contable de la Casa de la Contratación en *La Casa de Contratación y navegación entre España y las Indias*, coord. Por Enriqueta Vila Vilar et al. Congreso Internacional 500 años de la Fundación de la Casa de la Contratación de las Indias de Sevilla (1503-2003).
 - (2005a): “El caso Salinas o los problemas contables de un encomendero de esclavos del Real Asiento de Inglaterra para vender un lote de negros que llevó de Buenos Aires a la villa de Pososí (1731-1736), *V Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Toledo, abril.
 - (2005b): “Estado actual de la investigación en Historia de la Contabilidad”. *Revista de Contabilidad*, vol. 8, nº 15, pp.19-44.
 - (2010): *El asiento de esclavos con Inglaterra (1713-1750). Su contexto histórico y sus aspectos económicos y contables*. Secretariado de Publicaciones, Universidad de Sevilla, Sevilla.
- FACAL, M. J. (2003): “Manuel Pérez Sáenz 1848-1880: lectura de la contabilidad de un armador, comerciante mayorista y banquero de Santiago de Compostela”, en *IV Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Carmona, 2-4 diciembre.
- FELIU, G. (2001): “La documentación de la “Taula de Canvi” de Barcelona en los Siglos XV-XVII”, en III Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad, Santo Domingo de Silos, Burgos.

- (2003a): “Los libros mayores de la recibiduría de la Orden militar del Hospital de San Juan de Jerusalén en Cataluña, en el siglo XVI”, en *XII Congreso de AECA*, Madrid.
 - (2003b): “La documentación del Banco de Barcelona (siglo XVII)”, en *IV Encuentro de Trabajo de Historia de la contabilidad*, Carmona, Sevilla.
- FIDALGO CERVIÑO, E. (2001): “El sistema contable para el contro de la gestión empresarial: el Monasterio de Guadalupe, 1597-1784”, en *III Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Santo Domingo de Silos.
- (2003): “Estudio acerca de las cuentas integradas del Monasterio de Guadalupe (1597-1784)”, en *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- GARZÓN MARÍN, P. y DONOSO ANES, R. (2001): “El hospital de Santa María de Plasencia: características del método contable utilizado (1789-1839)”, en *XI Congreso AECA*, Madrid.
- GONZÁLEZ FERRANDO, J. M. (1998): “Los libros de cuentas de los Salamanca, una compañía mercantil familiar burgalesa del siglo XVI” en el II Encuentro de Trabajo “La Historia de la contabilidad en España: Dos formas de entender la Historia de la Contabilidad”, Mairena del Aljarafe (Sevilla), septiembre.
- GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (1999): “Sistemas de información para la toma de decisiones empresariales. El caso de la Real Fábrica de Tabacos de Sevilla (1775-1779)”, en: Agustín González, A. and Torres, R. eds. *Tabaco y Economía en el Siglo XVIII*. Ansoáin: Eumsa, 271-288.
- (2003): “Evolución histórica de la contabilidad de gestión y diferencias interpretativas”, en *IV Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Carmona, diciembre.
 - (2005): “La Sección Tribunal de Cuentas del Archivo General de Indias”, en *V Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*: “Cervantes y la Real Hacienda”, Toledo.
- GUTIÉRREZ HIDALGO, F. y ROMERO FÚNEZ, D. (2001): “Antecedentes históricos de las prácticas de control de gestión: el estudio de un caso”, en *Revista de Estudios Empresariales*, núm. 9.
- HERNÁNDEZ BORREGUERO, J. J. (2003): *El Cabildo Catedral de Sevilla: Organización y sistema contable (1625-1650)*. Tesis doctoral dirigida por el Prof. Dr. Rafael Donoso Anes. Universidad de Sevilla.
- HERNÁNDEZ ESTEVE, E. (1981): *Contribución al estudio de la historiografía contable en España. Servicio de Estudios del Banco de España*.
- (1983): Creación del Consejo de Hacienda de Castilla (1523-1525). *Vicisitudes de los primeros tiempos hasta su afirmación. Influencia del modelo*

- flamenco*. Banco de España, Servicio de Estudios. Estudios de Historia Económica, nº 9.
- (1985): “Pedro Luis de Torregrosa primer contador del libro de Caja de Felipe II. Introducción de la contabilidad por partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592). *Revista de Historia Económica* nº2, primavera-verano.
 - (1986): *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla. Volúmen I. Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del Libro de Caja*. Banco de España, Servicio de Estudios. Estudios de Historia Económica nº 14.
 - (1989): “La investigación sobre la historia de la contabilidad en España (1949-1988)”. Volumen extraordinario conmemorativo del XL aniversario de la Revista Técnica Contable.
 - (1996): “Problemática general de una Historia de la Contabilidad en España. Revisión genérica de las modernas corrientes epistemológicas y metodológicas, y cuestiones específicas” en *En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España*. Estudios de Historia de la Contabilidad, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), pp. 45-114, Madrid.
 - (1997): “Historia de la Contabilidad: Pasado rumbo al futuro”. *Revista de Contabilidad e Comércio*, nº 216, p. 611- 651.
 - (2000): *Los libros de cuentas y la jurisdicción privativa mercantil en España, el caso del consulado de comercio de Barcelona y su instrucción contable de 1766*. Discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Barcelona.
 - (2001): “El papel de la Historia de la Contabilidad en la Economía”, en II Jornadas de Trabajo de Contabilidad Financiera, *Ensayos sobre normalización, globalización e historia de la Contabilidad* organizadas por ASE-PUC y la Universidad de Castilla La Mancha, Toledo, pp. 39-72.
 - (2003a): “En torno al nacimiento en España del concepto de la Contabilidad como ciencia (1800-1950)”, en *III Jornadas de Teoría de la Contabilidad*, ASE-PUC, Universidad Autónoma de Madrid, 9 de junio. Publicada en las Actas de la Jornada, Madrid, Centro de Estudios Financieros.
 - (2003b): “El pensamiento contable español del siglo XIX y comienzos del XX”, en el número especial de la *Revista AECA* dedicado al XII Congreso, septiembre.
 - (2005a): “Un lustro de investigación histórico-contable en España (2001-2005). *Revista de Contabilidad*, vol. 8, nº 15, pp. 45-94.

- (2005b): “Los Encuentros de Trabajo de Historia de la Contabilidad y el Desarrollo de la Investigación Histórico-Contable en España”. *De Computis*, nº2, Junio, pp. 199-218.
 - (2005c): “Reflexiones sobre la naturaleza y los orígenes de la contabilidad por partida doble”. *Pecunia*, Universidad de León, núm. 1.
 - (2007): “Dos propuestas de cambio contable en la Real Hacienda Española (hacia 1574)”. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 80, pp. 69- 75, septiembre.
 - (2008a): “Investigación en historia de la contabilidad en los primeros años del siglo XX (2000-2007). *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 83, pp. 46- 50, septiembre.
 - (2008b): “Renacimiento del pensamiento contable español en el siglo XVIII” en *VI Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad*. Universidad de Valladolid.
 - (2009): “Tarjas, quipus y otros artilugios para llevar las cuentas sin conocer la escritura”. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 87, pp. 39-46, septiembre.
 - (2010a): “La invención de la escritura se debe a la contabilidad”. www.aeca.es/actualidadnic/articuloebe.btm, Newsletter de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).
 - (2010b): *La Historia de la Contabilidad, vía privilegiada de aproximación a la investigación histórica: Cuentas de los fondos recibidos por la Factoría General de los Reinos de España para financiar la guerra de Felipe II contra el Papa Pablo IV y Enrique II de Francia (1556-1559)*. Discurso pronunciado en el acto de su toma de posesión como Académico Numerario. *Real Academia de Doctores de España*, Madrid.
 - (2011): “La Historia de la Contabilidad en busca de su verdadera identidad”, en *X Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica*, organizado por la Universidad Pablo Olavide (Carmona, Sevilla).
- JOUANIQUE, P. (1996): “Propuesta de elaboración de una Historia General de la Contabilidad” en *En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España*. Estudios de Historia de la Contabilidad, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), pp. 31-43, Madrid.
- LANERO FERNÁNDEZ, J. (2001): “Mercaderes ingleses de la época Tudor: Los libros de cuentas de Sir Thomas Gresham y John Smythe”, en *III Encuentro de Trabajo sobre Historia de la contabilidad: Orare et Rationem Reddere: La historia de la contabilidad en el milenario del Monasterio Benedictino de Santo Domingo de Silos*, Santo Domingo de Silos, junio.

- LILLO CRIADO, J. L. (2003): *Personas, técnicas y cambios contables en la Santa Capilla de San Andrés de Jaén (1650-1900)*. Tesis doctoral dirigida por el Dr. José M^a. Carlos Álvarez López, Universidad de Jaén.
- LOPEZ MANJÓN, J. D. (2003): *Contabilidad Señorial en España: estudio de la Casa Ducal de Osuna desde un enfoque interdisciplinario*. Tesis doctoral dirigida por el Dr. Fernando Gutiérrez Hidalgo y leída en la Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.
- LOPEZ MANJÓN, J. D. y GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2005a): “Imputación de costes en una organización sin ánimo de lucro: el Colegio-Universidad de Osuna (1796-1800)”, en *V Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad: Cervantes y la Real Hacienda*, Toledo, abril.
- LOPEZ MANJÓN, J. D. y GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2005b): “El uso de los Presupuestos en la Casa Ducal de Osuna, 1860-1869”, en el *Seminario La Contabilidad como una Práctica Social*, Universidad Pablo de Olavide, Carmona, febrero.
- LLOMPART BIBLIONI, M. (2003): *Un análisis histórico-contable de la Procuración Real del Reino de Mallorca, período 1310-1330*. Tesis doctoral, Universitat de les Illes Balears.
- MARTÍN LAMOUREUX, F. (2003): “Los banqueros de corte y su contabilidad”, en *IV Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad: Historia de la Contabilidad Bancaria*, Carmona, diciembre.
- MAYORDOMO GARCÍA-CHICOTE, F. (2003): “Normativa reguladora de la gestión, control y revisión contables del Banco Público Municipal de Valencia a finales del siglo XVI y comienzos del XVII”, en *Revista de Contabilidad*, vol. 6, nº 11, enero-junio.
- (2005): “La evolución de las normas administrativas y contables del Banco de San Carlos en la época de Cabarrús (1782-1790)”, en *V Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Toledo.
- MELIS, F. (1950): *Storia della Ragioneria. Contributo a lla conoscenza e interpretazione de lle fonti più significativi della storia económica*. Bolonia.
- (1977): *Las fuentes específicas de la Historia Económica* y otros estudios. Estudios y Documentos nº XXXVI. Ed. Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Valladolid.
- NÚÑEZ TORRADO, M. (1998): *Cambio económico y sistemas de información: el caso de la renta de la pólvora en Nueva España*, Tesis doctoral, Universidad de Sevilla.
- (2002): “Estudio de costes en al renta de la pólvora de Nueva España ante la implantación de un nuevo sistema de gestión (1766-1785)”, en *Revista*

- Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXXI, núm. 111, enero-marzo.
- PASSOLA, J. M. (1999): *Els orígens de la Banca Pública. Les taules de canvi municipals*. Ed. AUSA. Sabadell.
- PÉREZ GARCÍA, M. P. (1990): *La Real Fábrica de Moneda de Valladolid*. Secretariado de Publicaciones, Universidad de Valladolid.
- (1991): *La bancarrota de un banco emisor: el Banco de Valladolid*. Instituto de Contabilidad y auditoría de cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda.
- PREVITS, G. J.; PARKER, L. y COFFMAN, E.N. (1986): "Investigación de la Historia de la Contabilidad: una perspectiva desde mediados de 1980". *Contaduría*, Universidad de Antioquia, Medellín, nº9, pp. 121-138, septiembre.
- RIVERO FERNÁNDEZ, D., GALLEGO RODRÍGUEZ, E. y RAMOS STOLLE, A. (2005): "La rendición de cuentas en la orden del Cister de Casitlla: el Libro de Estados del Monasterio de Oseira (1614-1832), en *De Computis*, núm. 2, junio.
- RIVERO FERNÁNDEZ, D. y otros (2005): *El Monasterio de Santa María de Oseira. Economía y contabilidad monásticas en la transición del Antiguo al Nuevo Régimen*. Deputación Provincial de Ourense.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, R. (1998): "La actividad bancaria de Simón Ruiz Embitito en sus primeros años. Sus cuentas con Lope de Medina, Regidor de Medina del Campo y con otros familiares y allegados" en el II Encuentro de Trabajo "La Historia de la contabilidad en España: Dos formas de entender la Historia de la Contabilidad", Mairena del Aljarafe (Sevilla), septiembre.
- ROOVER, R. (1937): "Aux origins d'une technique intellectuelle: la formation et l'expansion de la comptabilité à partie doublé". *Annales d'histoire économique et sociale*, marzo, vol. IX.
- (1942): "The Commercial Revolution of the 13th century". *Bulletin of the Business Historical Society*, nº 2, vol. XVI.
- RUIZ LLOPIS, A. (2005): *Análisis histórico-contable de la Sociedad Trenor y compañía (1838-1926)*. Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.
- TUA PEREDA, J. (2003): "Pacioli y su tiempo", en el *Curso de Verano "Pacioli y El Renacimiento"*, Residencia "La Cristalera", Miraflores de la Sierra, septiembre.
- TUA PEREDA, J., MATÉ SADORNIL, L. y PRIETO MORENO, M. B. (2001): "Economía y Contabilidad Monástica en el siglo XVIII: el caso del Monasterio de Silos", *III Encuentro de Traajo de Historia de la Contabilidad*, Santo Domingo de Silos, Burgos.

- (2003): “Los libros de expolios en el Monasterio de Santo Domingo de Silos”, *XII Congreso de AECA*, Cádiz.
 - (2005): “Verificación de cuentas y contro interno en el Monasterio Benedictino de San Martín. Especial mención de algunas irregularidades”, en *XIII Congreso AECA*, Oviedo.
- VILLALUENGA DE GRACIA, S. (2004): *La Catedral de Toledo en la primera mitad del sigl XVI: organización administrativa, rentas y contabilidad*. Tesis doctoral dirigida por el Prof. Dr. Francisco Javier Quesada Sánchez, Universidad de Castilla La Mancha.
- VLAEMMINCK, J. (1961): *Historia y Doctrinas de la Contabilidad*. Versión española, revisada y ampliada por José María González Ferrando. Ed. EJES, Madrid.
- WORTHINGTON, B (1895): *Professional Accountants An Historical Sketch*. Ed. Gee \$ Co, London.
- YAMEY, B. S. (1996): “Historia de la Contabilidad: un inventario” en *En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España*. Estudios de Historia de la Contabilidad, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), pp. 13-30, Madrid.

ESCALA Y LA DIVERSIFICACIÓN EN EL AULA: LA HISTORIA EN LOS PLANES DE ESTUDIOS DE EMPRESA

.....

Gregorio Núñez Romero-Balmas¹

(Catedrático de Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Granada)

¹ El autor agradece la colaboración y los comentarios de los profesores Nikolaos Georgantzis, de la Universidad de Granada y del *Granada Lab of Behavioral Economics* (EGEO LAB), Gabriel Tortella, de la Universidad de Alcalá de Henares y Santiago de Luxan, editor de esta publicación, de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

Resumen

Este artículo reivindica para la Historia de la Empresa una visión muy amplia que cubra toda la Historia Universal y todo el conjunto de las sociedades conocidas. Como elemento de integración propone un punto de vista evolucionista en el que debe tomarse en consideración una amplia población de instituciones, estrategias colectivas, organismos y técnicas destinados a asegurar la cooperación en escala, diversidad y sofisticación siempre crecientes. Un crecimiento a largo plazo que, durante milenios, ha sido impulsado por el crecimiento sostenido del comercio y por sus necesidades institucionales específicas. Significativos elementos del pensamiento social y económico, algunos muy recientes, encajan bien en el esquema propuesto.

Abstract

This paper provides a very broad overview for Business History, covering the entire world history and all known societies. As integrating element it proposes an evolutionary perspective taking into consideration a large population of institutions, collective strategies, organisms and techniques designed to favour cooperation in an ever-increasing scale, scope and complexity. Over the past millennia long-term growth has been driven by the steady increase of trade and its specific institutional requirements. Noteworthy elements from social and economic thought, some of them very new, fit in well with the proposed scheme.

Palabras clave:

Empresa – Historia; ciencias sociales; enseñanza mercantiles; evolucionismo

Key Words:

Business History; Social Sciences; Business Education; evolutionism.

JEL Classification:

A – General Economics and Teaching

A12 – Relation of Economics to Other Disciplines

A13 – Relation of Economics to Social Values

1. UN RETO DOCENTE

En las páginas que siguen deseo presentar algunas reflexiones y experiencias maduradas a lo largo de varios años de docencia en la Historia de la Empresa. Una disciplina científica de notable vigor científico pero en situación crítica en la universidad española actual como disciplina académica. Para empezar diré que durante todos estos años me he centrado, dejando de lado mis lecturas preferidas, a centrar la materia en lo que se podría denominar como “Historia de la Empresa en sentido estrecho”; es decir, una versión con formato restringido y técnico en el doble sentido, espacio-temporal y temático. La primera restricción me ha llevado a limitarme, como otros muchos colegas, al estudio del entorno europeo moderno, en el sentido anglosajón del término, y al desarrollo de la empresa capitalista occidental, con la única excepción que el caso japonés, erróneamente valorado como atípico. Y todo ello con un sesgo muy particular por la fase de modernización económica subsiguiente a la revolución industrial inglesa y a la aparición del ferrocarril y el barco de vapor dentro de la corriente que podemos llamar marshalliano-chandleriana, con pinceladas singulares aquí y allá². La segunda, a aprovechar los logros, pero a sufrir también las restricciones impuestas por las respectivas historiografías nacionales. De este modo suelen presentarse temas paralelos sobre diferentes países en los que se tratan distintos problemas con niveles dispares de desarrollo historiográfico. En consecuencia, cada país considerado se trata de manera diferente, sin dar el salto a las comparaciones explícitas y sistemáticas. Tanto ésta línea interpretativa como nuestra propia contribución a la materia hace casi veinte años³ o la reciente síntesis de Landes, Mokyr y Baumol adolecen del mismo diseño y se centran en la etapa final del siglo XIX y la primera parte del siglo XX.⁴ No pretendo entonar ningún *mea culpa*, pero sí que me gustaría trascender dicha configuración, objetivo que emerge vigorosamente pero aún incompleto en el último de los libros citados.

Una idea alternativa, que no es realmente nueva, asume el fenómeno que nos ocupa desde la perspectiva de la Historia Universal, con la aspiración adicional, incluso, de hacer de la Historia de la Empresa uno de los pilares centrales y mejor definidos de aquella. Esto ha dado lugar a numerosos esfuerzos por ampliar la escala y la diversificación de la disciplina hasta sus límites más extremos.

² Alfred DuPont CHANDLER, Jr. *Escala y diversificación: La dinámica del capitalismo industrial*. Zaragoza: Publicaciones Universitarias de Zaragoza; 1996. Alfred DuPont CHANDLER, Jr. Franco AMATORI and Takashi HIKINO, Eds. *Big business and the wealth of nations*. New York and Melbourne: Cambridge University Press; 1997.

³ José Luis GARCÍA RUIZ, *Historia de la empresa, mundial y de España*. Madrid: Síntesis; 1998.

⁴ David S. LANDES, Joel MOKYR y William J. BAUMOL, *The Invention of Enterprise. Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*. Princeton: Princeton University Press; 2010.

A menudo se han manifestado sugerencias que ponen claramente de manifiesto las dificultades prácticas del proyecto. Así, por ejemplo, Raymond Goldsmith se planteó llevar su estudio sobre la finanza premoderna tan lejos como pudo pero su proyecto pone claramente de manifiesto sus limitaciones: el primer capítulo de su obra, sobre el Antiguo Oriente, no representa más que seis páginas.⁵ Por su parte en el libro dirigido por Landes, Mokyr y Baumol, además de una excelente introducción teórica a cargo de Baumol⁶, se incluyen varios capítulos que arrastran vigorosamente hacia el pasado el límite cronológico habitual en un orden de magnitud de varios milenios, para incorporar los primeros registros económico-empresariales conocidos, probablemente los más antiguos que podrán llegar a conocerse jamás, los procedentes de las tablillas de arcilla babilónicas.⁷ Además, incluye un interesante cotejo institucional de las dos principales civilizaciones que, durante los últimos mil quinientos años han comerciado y litigado y sobre las aguas del Mediterráneo⁸. El deseo de ampliar radicalmente la escala y la diversificación de la disciplina queda, pues, claramente de manifiesto, pero de nuevo queda condicionado por los logros efectivos de las escuelas historiográficas nacionales.

Frente a dicha orientación hay otra que se ocupa de diferentes temáticas especializadas y de aspectos concretos, a menudo con fuentes y metodologías específicas, en una perspectiva comparada cada vez más rigurosa. Las finanzas y la banca, por ejemplo, las instituciones mercantiles, las peculiaridades de la organización de las grandes empresas y tantos otros, los mercados financieros y otros muchos temas. Constituyen líneas muy prometedoras, susceptibles de multiplicarse, perfilarse y enriquecerse de forma continuada en el futuro.

Tras el diseño de los nuevos planes de estudio, en la Universidad de Granada hemos respondido a esta situación por medio de tres asignaturas diferenciadas, destinadas respectivamente a atender en paralelo cada uno de los tres grados que impartimos; los de Finanzas y Contabilidad, Organización de Empresas y Marketing e Investigación de Mercados. Los criterios de decisión seguidos para la elaboración de dichos planes, que nos ha favorecido en la Facultad de Económicas y Empresariales, nos han impedido en cambio implantar una cuarta materia igualmente especializada en la Facultad de Ciencias del

⁵ Raymond W. GOLDSMITH, *Premodern Financial Systems*. Cambridge, Mass: Cambridge U.P.; 1987.

⁶ BAUMOL, William J. "Preface: The Entrepreneur in History" en: LANDES, D.S.; MOKYR, J. y BAUMOL, W. 2010; p. IX-XIII.

⁷ HUDSON, Michael. "Entrepreneurs: From the Near Eastern Takeoff to the Roman Collapse". en LANDES, D.S.; MOKYR, J. y BAUMOL, W. 2010;; pp. 8-39 y Cornelia WUNSH, "Neo-Babylonian Entrepreneurs" en *ibid*; pp. 40-61.

⁸ KURAN, Timur. "The Scale of Entrepreneurship in Middle Eastern History: Inhibitive Role of Islamic Institutions" en: LANDES, D.S.; MOKYR, J. y BAUMOL, W. 2010; pp. 62-87. Un cotejo que incluye a la América precolombina, Europa y Asia en POMERANTZ, Kenneth and TOPIK, Steven, *The World that Trade Created. Society, Culture, and the World Economy, 1400 to the Present*. New York / London: M.E. Sharpe; 1999. Sobre China los estudios de Jack Goody son muy ilustrativos; v. *The East in the West*. Cambridge: Cambridge University Press; 1996.

Trabajo, que debería haberse dedicado al estudio sistemático de las Relaciones Laborales. Con el tiempo –las materias mencionadas no han comenzado aún a impartirse–, la implantación temática mencionada determinará de forma práctica y precisa los objetivos de cada materia o rama, pero también los límites a los mismos. En conclusión, las nuevas perspectivas analíticas y académicas resultan prometedoras en el sentido de la especialización, pero no creo que nos acerquen, probablemente al contrario, a una futura síntesis general que podamos calificar como Historia General de la Empresa.

En consecuencia, me propongo reflexionar en alta voz e invitar a los oyentes a una discusión más amplia sobre un tema que, siguiendo a los clásicos, podemos designar como el problema de la escala y la diversificación de nuestra disciplina.

La primera cuestión a considerar es determinar la dimensión espacio-temporal, hasta dónde nos debemos remontar en el pasado y qué países o civilizaciones habremos de cubrir. La segunda pregunta se centra sobre la variedad temática que habremos de atender.⁹ En ambos casos las respuestas son dos y prácticamente opuestas, la teórica y la práctica. En términos prácticos podremos llegar hasta donde nos lo permitan los estudios sobre la materia; muchos, variados y precisos sobre las últimas décadas, pero simplemente inexistentes sobre la mayor parte de la historia de la humanidad.¹⁰ Pero las respuestas realistas no son siempre las más adecuadas, así que debemos preguntarnos también por la respuesta teórica, a riesgo de que pueda resultar utópica; en este punto el objetivo último aspira a cubrir la historia completa de la empresa

⁹ Hace ya muchas décadas que los antropólogos se habían planteado la cuestión de si es posible o no usar los términos modernos de empresario y de función empresarial en referencia a las sociedades primitivas. En ellas Melville J. Herskovits nos hablaba de “los intentos que se han hecho para discernir la personalidad del empresario en un jefe de los Mares del Sur o en un cabeza de familia bantú. Es interesante la declaración de que se emplea el término empresario a falta de otro mejor. Debe ser interpretado, se nos dice, en un sentido más simple, con referencia a la persona responsable en primer término de una actividad, y no entraña proposiciones con respecto al riesgo asumido y a la obtención de lucro”. No obstante la cuestión era y sigue siendo polémica; aunque nuestro autor razonaba en párrafos inmediatamente anteriores en términos de simplicidad, social y tecnológica, y de escasez de bienes disponibles, argumentos que podemos asumir literalmente, en seguida opta por una definición estrecha del concepto de empresario, basada en las ideas de riesgo y de lucro, lo que lo lleva a rechazar de plano la idea del “empresario primitivo”. v. Melville J. HERSKOVITS, *Antropología económica. Estudio de economía comparada*. México: FCE; 1954, p. 20. Más recientemente Robert Wright muestra una opinión más flexible y favorable, con un aroma claramente smithiano: “el interés de todas las economías modernas –como en el núcleo de las economías cazadoras-recolectoras de las que surgieron– está en el principio de intercambio”. ROBERT WRIGHT, *Nadie pierde. La teoría de juegos y la lógica del destino humano*. Barcelona: Tusquets, 2005, p. 39.

¹⁰ Resulta significativo el diseño de la obra de Richard ROBINSON, *Business History of the World: A Chronology*. Greenwood Pub Group, 1993. La obra rastrea de forma sistemática el estado de la historiografía universal y destaca las referencias de interés económico-empresarial. Pero, aunque el afán omnicompreensivo, que compartimos, lleva a su autor a iniciar su cronología en el año 10.000 antes de Cristo, su distinción analítica entre *General Events* y *Business Events* no comienza hasta el año 1600 de nuestra era. No es que pase por alto los fenómenos histórico-empresariales bien conocidos de las etapas antigua y medieval, pero sin duda el autor consideró que hasta el mismísimo final del siglo XVI la información es demasiado escasa como para intentar un desglose, que habría resultado demasiado irregular y poco operativo.

humana, o incluso más allá de los humanos¹¹; mucho más allá, por tanto, de los límites que nos impone el estado actual de la historiografía o incluso, pre- visiblemente, de la futura; eso sí, habrá que operar con un rigor creciente¹².

Todo ello implica dos ideas más; por un lado debemos romper límites usuales entre disciplinas e incorporar otras, la arqueología y la antropología para empezar, seguidas por la etología, la sociobiología, la psicología y la neurología o más recientemente la neuroeconomía¹³.

Lo dicho implica también que, conforme al ejemplo de los arqueólogos y los paleontólogos, habremos de trabajar con el estilo de quien, con unos pocos huesos o algunos fragmentos de cerámica, exhaustivamente estudiados y rigurosamente cotejados, es capaz de reconstruir completo un esqueleto fósil o un vaso griego y de proponer una interpretación amplia y coherente de la evolución general. A mi modo de ver los estudios comparados sobre argumentos muy específicos, analizados con todo detalle y precisamente contextualizados, nos permitirán abordar pronto nuestro tema desde esta perspectiva sintética, rigurosa y general; una línea cuyo objetivo principal ha de trascender con creces lo que se escriba en las publicaciones especializadas del ramo sobre aspectos específicos de la historia de la empresa y proporcionar un encuadre, un sentido y una perspectiva general que por sí mismas, aisladamente, no pueden ofrecer.

En esta línea las modernas tendencias de la Economía, la Historia Universal y otras ciencias sociales nos marcan claramente un camino que podemos seguir con ventaja. Estudios como los de Bowles, Seabright, Beinhocker o Acemoglu, que mencionaremos en seguida, nos dan claras muestras de ello. El último de los autores citados, que recapitula exhaustivamente la literatura reciente sobre la Historia Económica y el desarrollo a largo plazo, nos propone claramente un cambio completo de paradigma analítico en esta línea; un cambio que ha de asumir el carácter evolucionista de la vida económica como rasgo típico y consustancial de la misma¹⁴.

¹¹ Cfr. el ya citado de Waal y tantos y tantos libros recientes sobre etología de los primates.

¹² A mi modo de ver el ejemplo más afinado en esta línea es el de Robert WRIGHT, 2005, ya mencionado. Es un libro sólidamente articulado en la teoría de juegos y sus conceptos básicos y está firmemente anclado en la Antropología y en la Historia Universal. Desde un punto de vista económico e institucional, v. Daron ACEMOGLU y James A. ROBINSON, *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, New York, Random House, 2012. El título, claro homenaje a Adam Smith, oculta apenas un análisis que trasciende con mucho la perspectiva nacional clásica.

¹³ Como simple ilustración de una idea que no puedo desarrollar aquí v. el interesante artículo de Frans DE WAAL, "How Animals do Business" en *Scientific American*. 2005 Mar 28. Las publicaciones de De Waal son numerosas, incluso en español, y todas de gran interés. En una línea parecida, la lectura de Marc BEKOFF y de Jessica PIERCE. *Justicia salvaje. La vida moral de los animales*, Madrid, Turner, 2010, es simplemente apasionante.

¹⁴ Eric D. BEINHOCKER, *The Origin of Wealth. Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*, Boston, Mass, McKinsey, 2006. Con un punto de vista más general, el reciente libro de Daron ACEMOGLU y de James A. ROBINSON manifiesta pretensiones parecidas de globalidad, tanto temática como cronológica. V. *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, New York, Random House, 2012.

Un proceso aleatorio de prueba y error en el que tanto la naturaleza como la sociedad humana han generado continuamente innovaciones variadas y las han “seleccionado” en función de su eficiencia –ventaja competitiva– y de su adaptación al entorno. Un proceso milenario, de carácter caótico, que, por lo general sin grandes rupturas y con una aceleración creciente, fue generando nuevas soluciones materiales y organizativas; soluciones que a su vez, una vez generalizadas, se tornaron en fuentes de nuevos problemas y nuevas oportunidades. Para resumirlo con cierta sencillez me limitaré a recordar el esquema desarrollado por Graeme Donald Snooks en un libro poco conocido pero de gran capacidad sintética.¹⁵ Por medio de lo que el autor denomina “modelo de las estrategias dinámicas”, propone una síntesis general de la historia del Planeta, natural y humana, conforme a rigurosos principios metodológicos, comunes a ambos procesos; dicho modelo

«focuses upon the role of economic decision-makers who attempt to maximize the probability of their survival and material prosperity by investing in a range of dynamic strategies including *family multiplication, conquest, commerce* and *technological change*. This model has also been employed to explain the dynamics of life before the emergence of mankind, by which individual life forms *invest* in the dynamic strategies of reproduction, predation, symbiosis and genetic change. In both applications of the model the dynamic strategy employed is that which is most cost-effective».¹⁶

Y precisa, acto seguido, que dichas estrategias dinámicas, aplicadas espontáneamente por lo que él denomina el “hombre materialista”,

*are not imposed from above but are built up from below*¹⁷.

La inversión social en dichas estrategias dinámicas, guiada por una específica “demanda estratégica”, ha existido siempre a lo largo de la historia, aunque se ha configurado de diferentes formas y asumido distintas proporciones según los contextos históricos respectivos. En un principio, la migración y la consiguiente ocupación de nuevos territorios ofreció durante milenios oportunidades de crecimiento y de cambio para la humanidad emergente. Las restantes estrategias dinámicas –comercio, guerra e innovación– operaban aún de forma muy marginal. Pero un mundo inicialmente vacío se fue llenando gradualmente y se vio incluso sometido a un intenso cambio climático global en momentos críticos para la humanidad. Todo ello generó problemas y oportunidades que dieron paso a un nuevo equilibrio entre estrategias dinámicas en las sociedades más avanzadas de su época. En determinadas regiones del Planeta, descritos como “embudos de transformación”, la emigración y la ocupación de nuevos territorios –la mencionada estrategia dinámica de multiplicación fami-

¹⁵ Graeme D. SNOOKS, *The Dynamic Society. Exploring the Sources of Global Change*. London & New York: Routledge; 1996.

¹⁶ SNOOKS, 1996, p. 432

¹⁷ SNOOKS, 1996, p. 183

liar– dejó de ser eficiente en costes; en su lugar aumentó la rentabilidad de las inversiones en el comercio y en la guerra; ello dio lugar a la aparición de las nuevas estructuras sociales y de los adelantos técnicos necesarios para cada una de ellas.¹⁸ Cabe afirmar que, hace diez mil años, fue la guerra, cada vez más intensa y habitual, el factor que vino a generar, al fin, las imprescindibles economías de escala capaces de romper la tendencia históricamente dominante, favorable a las pequeñas agrupaciones humanas. En adelante más grande vino a significar también más poderoso, más rico y más sabio.

Se trata de un nuevo cambio de estado en la historia del Planeta que, con la aparición del hombre-cazador muchos miles de años antes, dio origen a nuestra especie; un cambio que no admite otro parangón histórico que lo que conocemos como Revolución Industrial, el gran proceso histórico en el que la acumulación de conocimiento y la intensificación del cambio tecnológico tomaron el relevo de las estrategias dinámicas anteriormente dominantes¹⁹.

Con la Revolución Neolítica se inició un rápido enriquecimiento de la capacidad cooperativa de las sociedades, tanto en tamaño como en diversificación; se estableció una neta distinción organizativa en la línea que subrayó Ludwig von Mises en 1949 y que resulta trascendental para el desarrollo de nuestra historia: el equilibrio inestable entre la «cooperación en virtud de contrato y voluntaria coordinación y la cooperación en virtud de mando y subordinación, es decir, hegemónica»²⁰. Una distinción a todas luces decisiva para nuestro proyecto y que también es el eje del argumento ya mencionado de Hicks, dado que el juego de ambas modalidades de organización condicionó durante los milenios siguientes el ulterior desarrollo de la economía y de sus formas de organización.

2. UNA VERSIÓN AMPLIA, COMPLEJA Y EN VIGOROSA REVISIÓN

La Historia de la Empresa cuenta con una amplia gama de temas que considera propios o afines. Las empresas y los empresarios, para empezar, personajes históricos con rasgos diferenciados y específicos de nuestra especialidad;

¹⁸ Laurence H. KEELEY, *War Before Civilisation. The Myth of the Peaceful Savage*, Oxford, Oxford University Press, 1996. Y ello sin tomar en consideración el conflicto implícito en la práctica del canibalismo de épocas anteriores, v. Eudald CARBONELL, “Un universal del género “homo”. *El Mundo*. 2010 Sep 12.

¹⁹ “The progress of human society takes place within a dynamic structure defined by the *great technological paradigm shifts* in which growing resource scarcity is transcended by mankind breaking through into an entirely new technological era, thereby opening up extended possibilities for further economic growth. This involves the introduction of *an entirely new set of techniques, skills, institutions, and outcomes*. There have been three great technological paradigm shifts in human history: the Palaeolithic paradigm shift when hunting displaced scavenging; the Neolithic paradigm shift when agriculture displaced hunting; and the industrial paradigm shift when urban centres displaced rural areas as the major source of growth. This has generated the greatest steps of human progress”, SNOOKS, 1996, p. 440. El subrayado es mío.

²⁰ Ludwig von MISES, *La acción humana. Tratado de economía*, Madrid, Unión Editorial, 1980, p. 303

podemos contraponerlos a los emperadores, a los generales, a los inventores o artistas y a tantos otros personajes históricos –incluido algún molinero friulano apodado Menocchio– que campean a sus anchas por los libros de otras ramas de la Historia. También contamos con una variada gama de instituciones específicas de nuestra disciplina, las más de ellas de carácter mercantil. Formales unas, informales otras, todas en estado de fluidez permanente; dicha panoplia de instituciones cubre desde los derechos de propiedad y sus diferentes modalidades hasta los títulos-valores, más o menos negociables, pasando por las mercancías y los distintos modos de producirlas, las diferentes normas y organismos destinados a organizar la producción y el intercambio, asegurar la confianza y contribuir a la expansión del conocimiento. Algunos son tan etéreos y eficientes como el crédito y la reputación. Otros tan sólidos y robustos como el oro y las cámaras acorazadas en que se refugia. En general la historia del comercio y de las instituciones mercantiles es parte esencial y prácticamente exclusiva de nuestra disciplina. También lo son los factores que explican la expansión y diversificación de las anteriores, en particular el crecimiento de la población y de la riqueza, las mejoras del conocimiento en general y de la tecnología en particular, el incremento y la diversificación de los intercambios, en el sentido más smithiano posible, y la aparición de mercados y de comerciantes profesionales²¹. Una definición precisa de la asignatura, como la de empresa propiamente dicha que ha de ser su objeto principal, se presenta, pues, como poco difícil, así que prefiero dejar abierta la cuestión por el momento²².

Me limitaré, por tanto, a proponer que, en términos temporales, la disciplina debería cubrir un marco cronológico muy amplio, a la escala al menos del conjunto de la humanidad, en la medida en que se presenta como una derivación directa del carácter y de la naturaleza de los seres humanos. También sostengo que debe ser analizada del modo más general y diversificado posible, tanto en sentido temático como geográfico. Algún lector podría pensar que me equivoco; que me estoy comportando aquí como si, por ejemplo, un experto en Historia Militar quisiera hacer de su disciplina el eje de la Historia Universal. Más adelante veremos que el argumento no es relevante, aunque la comparación puede ser ilustrativa pues, como he indicado más arriba, la guerra, sus agentes, técnicas e instituciones son, en varios aspectos, una parte importante de la Historia de la Empresa desde la Revolución Neolítica hasta nuestros días.

En busca de una piedra angular que sirva de fundamento firme y común a un proyecto así definido creo que podemos arrancar de los conceptos de cooperación y de competencia. El primero ha dado lugar a la especie humana

²¹ Conviene recordar el libro clásico de John Hicks, *Una teoría de la historia económica*, Madrid, Aguilar, 1974. Es una obra, a mi juicio, demasiado poco utilizada hoy.

²² Probablemente, como escribiera Gershenkron refiriéndose a Hicks, «con toda probabilidad, una teoría general de la historia (económica) será siempre como el pájaro azul de Maeterlink, una criatura esquiva». Alexander GERSHENKRON, «Mercator gloriosus», en HICKS, 1974, p. 188. Y el libro mencionado de John Hicks es, sin posibilidad de duda, uno de los hitos fundacionales de la Historia de la Empresa.

tal como es. El segundo ha sido el motor milenarío del crecimiento y de la diversificación. Uno y otro deben ser considerados como los pilares centrales e inseparables –a falta de algún iluminado Sansón dispuesto a demolerlos– de la Historia de la Empresa, por no decir que de la Historia Universal en su conjunto.

El tema de la cooperación tiene hoy un lugar central en las ciencias sociales. Nuestra especie ha sido incluso calificada como supercooperativa.²³ A ello debemos atribuir su ventaja competitiva inicial frente a otras especies rivales y –a lo largo de un proceso milenarío de iteración de retos y respuestas– la incomparable capacidad intelectual y cultural de los cromañones, nuestros antepasados fósiles.²⁴ Pero no debemos olvidar que si, a la postre, nuestra especie puede ser considerada como supercooperativa es sólo porque, en términos evolutivos, ocupa el extremo de un orden de la clase de los mamíferos cuyas diferentes especies han asegurado su supervivencia y su expansión a lo largo de millones de años por medio de estrategias cooperativas altamente sofisticadas y, en consecuencia, han desarrollado los recursos fisiológicos y culturales necesarios para llevarlos a la práctica. Una estrategia que, en el caso de los homínidos, dio lugar al crecimiento de ciertas áreas del cerebro y a la aparición de órganos avanzados de fonación que, andando el tiempo, han resultado ser el soporte idóneo para la cultura y de la tecnología humanas. Por esta vía apareció nuestra especie sobre la Tierra, impuso su ventaja competitiva, colonizó el planeta y dio lugar a un nuevo y fundamental cambio de estado en su historia^{25, 26}.

Bowles y Gintis subrayan que el entorno en que todo fraguó fue, en el fondo, no demasiado diferente del actual en determinados aspectos:

²³ Martín A. NOWAK y Roger HIGHFIELD, *Supercooperadores*. Barcelona, Ediciones B, 2011.

²⁴ Marcel OTTE, *Cro Magnon. Aux origines de notre humanité*, Paris, Perrin, 2008.

²⁵ En Física el término “transición de estado” tiene un sentido muy preciso, que puede ser demasiado restrictivo para lo que nosotros buscamos, conviene recordar que en 1977, en pleno apogeo de la Teoría de Sistemas y de la Cibernética, Valentin TURCHIN propuso el término de “transiciones de metasisistemas”; v. *The Phenomenon of Science. A Cybernetic Approach to Human Evolution*, New York, Columbia University Press, 1977. Por su parte Stefan JAY GOULD habla de “equilibrio puntuado” con un sentido bastante parecido a éste. V. *Estructura de la teoría de la evolución*, Barcelona, Tusquets, 2004. Recordemos también los grandes cambios de los paradigmas tecnológicos conforme a la terminología de Graeme D. Snooks.

²⁶ Samuel BOWLES y Herbert GINTIS lo califican como una “super-mutación”; v. *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*. Princeton: Princeton University Press; 2011. Un cambio de estado planetario de importancia similar a la aparición de la vida, la “invención” del ADN y la fotosíntesis, el desarrollo de células complejas, la reproducción sexual, el movimiento animal, la construcción de mecanismos de visión, la sangre caliente, la conciencia y la misma muerte; v. Nick LANE, *Los diez grandes inventos de la evolución*, Barcelona, Ariel, 2011. En la misma línea el ya clásico de John MAYNARD SMITH y EÖTS SZATHMÁRY, *The Origins of Life: from the Birth of Life to the Origin of Language*. Oxford, Oxford University Press, 1999. En adelante la evolución cultural de los seres humanos, mucho más rápida que la evolución biológica, tomó el relevo de la evolución natural propia de la geología y de la biología. Una interpretación genética y evolutiva de la cultura en Susan BLACKMORE, *The Meme Machine*, Oxford, Oxford University Press, 1999.

«Human reliance on the meat of large hunted animals and other high quality, large package-size, and hence high-variance foods meant that our livelihoods were *risky, skill-intensive*, and characterized by *increasing returns to scale*. Deploying skills that required years to acquire favoured the evolution of large brains, patience, and long lives»²⁷.

Así equipados e incentivados es lógico que los grupos humanos primitivos intentaran desarrollar sus pautas cooperativas y competitivas mucho más allá de los logros de los animales más avanzados. Recordemos que el riesgo, las competencias especializadas y los rendimientos crecientes de escala son términos habituales en nuestra disciplina desde hace muchos años. El último párrafo recogido se centra sobre los efectos de tales condiciones sobre la evolución biológica. Nosotros avanzaremos en seguida en el entorno de la evolución cultural, similar a la evolución natural de las especies animales, pero mucho más rápida. Pero el libro de Bowles y Gintis se centra sobre el altruismo, uno de los temas más trascendentales de la moderna teoría económica y probablemente uno de los que más duramente se está resistiendo a los análisis teóricos. Una vez sentada la importancia de la cooperación para hacer frente a los riesgos, optimizar el uso de la información y aprovechar potenciales economías de escala y sugerida la importancia de la notable capacidad institucionalizante de la cultura humana nosotros dejaremos aquí la compañía de estos autores para movernos por otros derroteros más trillados sobre las dificultades que la cooperación y la concurrencia encierran y sobre sus efectos sobre el crecimiento en escala de las mismas.

Dejemos sentado que los grupos sociales que a lo largo de la historia han sido capaces de resolver mejor los problemas inherentes a la cooperación han sido los llamados a prevalecer durante etapas muy largas. Para ello debemos tratar de dos cuestiones: de los problemas que encierra la cooperación en sí misma, sin cuya solución no habría progreso, y de los motivos que impulsan a los individuos a trabajar juntos y a aumentar la escala y diversificación de las pautas cooperativas, más allá de los conocidos inconvenientes de convivir con los demás y confiar en ellos.

Con todas sus ventajas la cooperación encierra serios problemas. No todo son juegos de suma positiva (Vg. el crecimiento de escala o la innovación) en los que en condiciones de suficiente libertad nadie pierde sino que también hay juegos de suma cero, o incluso peor, de suma negativa: nada menos que la necesidad de asignar el uso de los recursos o de asegurar las contribuciones individuales a la producción conjunta y la consiguiente distribución del producto, aparte del parasitismo y del expolio. El viejo tema del “cazador furtivo”, por ejemplo, que no comparte normas, no aporta su esfuerzo pero sí que se aprovecha del esfuerzo colectivo; o los bien conocidos problemas como el “dilema del prisionero” o su conocida derivación, la “tragedia de los bienes

²⁷ BOWLES & GINTIS, p. 196. Para un análisis histórico más detallado v. Piero y Alberto ANGELA, *La extraordinaria historia del hombre*, Madrid, Mondadori, 1992, y Joseph H. REICHHOLF, *La aparición del hombre*, Barcelona, Crítica, 2001.

comunales”²⁸, que en sus primeros desarrollos invitaron a declarar imposible la cooperación espontánea y libre entre desconocidos. Son problemas que no permitirán prosperar a ninguna sociedad que no sea capaz de resolverlas. Pero los estudios de Robert Axelrod sobre la evolución de la cooperación²⁹, de Elinor Ostrom sobre los bienes públicos y la propiedad comunal³⁰, o de Douglass C. North sobre las formas de la propiedad privada³¹, establecieron bien pronto con rigor y complejidad suficientes los términos de la cuestión demostrando que la aparición espontánea de la cooperación no sólo es posible, sino que es más bien altamente probable en términos evolutivos, ya sean estos naturales o culturales.³² Lo dicho hasta ahora nos indica claramente que nuestra especie, junto a otras varias, está altamente dotada por su propia constitución genética para desarrollar altos niveles de cooperación.

No debemos pensar tampoco que la capacidad cooperativa y organizativa originaria esté limitada por a una minúscula escala familiar. Por ello, la Historia de la Empresa debe referirse a los orígenes de nuestra especie; mucho antes de que se aparecieran el comercio, la contabilidad y la empresa mercantil propiamente dicha. La Antropología nos proporciona evidencias más que sobradas y detalles más que apasionantes. Los antropólogos ha tiempo que pusieron de manifiesto que incluso las formas más primitivas de organización social y económica conocidas, como los indios shoshones (Nevada), muestran capacidades organizativas sorprendentes para su limitado nivel tecnológico. Si bien su organización social se mantuvo a una escala mínima, conforme a los dictados de un entorno natural especialmente limitado y hostil, y su tecnología era muy pobre, no encontraban dificultades para realizar periódicamente cacerías de conejos colectivas en gran escala usando para ello tecnologías relativamente avanzadas y costosas (largas redes de hierbas trenzadas) y agrupaciones temporales de unidades productivas que, en términos relativos, representan una fuerte inversión y una organización sofisticada; una organización que incluye, por supuesto, la división del trabajo y hasta la aparición de una jerarquía tem-

²⁸ Cfr. Garrett HARDIN, “The Tragedy of Commons” en *Science*, 1968.

²⁹ Robert AXELROD, *La evolución de la cooperación. El dilema del prisionero y la teoría de juegos*, Madrid, Alianza, 1996 (edición original de 1984) y *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*, Princeton, N.J. Princeton University Press, 1997.

³⁰ Elinor OSTROM, *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*, San Francisco, ICS Press, 1990 y *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

³¹ Douglass C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press; 1990.

³² El conocido estudio experimental de Axelrod demostró ya a principios de los años ochenta que una pequeña población de reglas cooperativas –con determinadas condiciones adicionales– y en particular la famosa regla *tit-for-tat* puede incluso “colonizar” a largo plazo a grandes poblaciones de reglas no cooperativas, con la única condición de presentarse agrupadas y de poder mantener la cooperación entre ellas, excluyendo a las no cooperativas.

poral para organizar y dirigir tales uniones temporales³³. Son muy numerosos los casos conocidos de actividades colectivas de gran escala, complejidad organizativa y elevada productividad, como los cazadores de búfalos norteamericanos en el siglo XIX, los pescadores de salmón de la Columbia británica, los cazadores de ballenas de, por ejemplo, Lamalera (Indonesia) o los cazadores de renos o caballos de Solutré, durante el paleolítico superior. Nada, pues, parece impedir que los hombres primitivos, ni sus sociedades respectivas, hayan desarrollado durante milenios actividades colectivas con alto nivel de cooperación, ni que aprendieran a resolver sus problemas en dicho contexto cuando se dieron condiciones e incentivos para ello. A partir de tales precedentes y capacidades innatas «la evolución de las instituciones de la economía mercantil se explica por la necesidad de hallar maneras de reducir los riesgos» de unas actividades cada vez más complejas de forma natural y espontánea³⁴.

En consecuencia debemos preguntarnos por qué nuestros lejanos antepasados no avanzaron más rápidamente en esa línea y no aseguraron tempranamente una cooperación permanente a gran escala y con alto rendimiento. A medio y largo plazo, todos los grupos humanos podían desarrollar algunas de las estrategias necesarias para aprovechar sus ventajas y definir las oportunas tecnologías sociales contra el engaño, conforme a las necesidades de cada momento³⁵. ¿Por qué no lo hicieron así durante miles de años? La respuesta parece ser que las dificultades para el crecimiento de escala de los grupos sociales debían ser importantes, y que se necesitaba alguna poderosa razón para avanzar decididamente por la vía del crecimiento de escala; con el tiempo la agricultura familiar y la artesanía vinieron a mostrar durante siglos resistencias parecidas hasta que, finalmente, la emergencia de la industrialización vino a romper dicho bloqueo y a empujarnos sin remisión al mundo actual. Necesitaban un motor suficiente, capaz de empujarlos sin posibilidad de retorno por la vía del cambio social y técnico. Seguiremos con ello pero queda claro que, a muy largo plazo, la Historia de la Empresa nos indica que existe una continuidad evolutiva, gradual y acumulativa, que arranca de las formas familiares de organización social, las únicas existentes entre la humanidad primitiva y hoy ampliamente vigentes aún en las sociedades actuales; una evolución que llega, sin solución de continuidad, a la moderna sociedad anónima y al actual mercado de empresas, sin duda el modelo organizativo más poderoso y flexible conocido hasta ahora, apoyado por las formas más modernas de gobernanza³⁶.

³³ WRIGHT, 2005, p. 52. Lo anterior ejemplifica la capacidad innata en el hombre para hacer crecer en escala sus organizaciones productivas. Conviene también recordar la teoría del “forrajeo óptimo” como demostración de la igualmente innata capacidad humana para hacer elecciones plenamente racionales en sentido económico, incluso en las formas más simples de organización social. V. Marvin HARRIS, *Antropología cultural*, Madrid, Alianza, 1998.

³⁴ HICKS, 1974, p. 45.

³⁵ En este punto parece inevitable una referencia a la famosa obra de Jared DIAMOND, *Armas, gérmenes y acero: la sociedad humana y sus destinos*, Madrid, Debate, 1998.

³⁶ John MICKLETHWAIT y Adrian WOOLDRIDGE, *The Company. A Short History of a Revolutionary Idea*. New York: The Modern Library; 2003.

De partida, dicha cooperación “natural” está vinculada a la familiaridad y a la proximidad genética y encuentra en ella sus principales explicaciones teóricas. Más allá del egoísmo y de la reciprocidad³⁷, el altruismo entre extraños se nos escapa aún y eso precisamente es lo que la evolución cultural debe resolver.³⁸ El salto, por tanto, de la cooperación en pequeña escala –básicamente la familia, y las organizaciones tribales, basadas también en la herencia y los lazos de sangre– encierra problemas singulares del todo inimaginables para sus contemporáneos con las que se fue encontrando tan pronto como empezó a superar la condición de partida. De algún modo se podría hablar de un cierto plan secreto de la naturaleza, consistente en

«la mezcla de cooperación y competitividad, la sutil pero implacable búsqueda de posición y el ingenio que potencia eran hechos evidentes mucho antes de que la teoría darwiniana viniese a explicarnos su razón de ser».³⁹

Como hemos dicho, desde el origen de la especie humana se diseñaron técnicas sociales capaces de asegurar la cooperación y de reprimir el parasitismo y otros abusos. Ya los pueblos primitivos desarrollaron lo que Wright denomina “tecnologías contra el engaño”, perfeccionaron el regateo y así sucesivamente, ya que «en todas las culturas se está al acecho de la pereza y la ingratitud y se frena la propia generosidad en consecuencia».⁴⁰ Con el tiempo, nuevos retos exigieron nuevas soluciones organizativas e incentivaron vigorosamente a los grupos sociales capaces de diseñarlas y de aplicarlas con éxito.

3. DIFICULTADES DE LA COOPERACIÓN

Las complejidades de la cooperación son un problema conocido desde hace mucho tiempo pero ha sido poco estudiado en Economía hasta las últimas décadas. La limitada psicología subyacente a la Economía Clásica obvió estas cuestiones durante mucho tiempo y centró su análisis sobre las operaciones mercantiles más simples, las ejecutadas al contado y sobre bienes ciertos, habituales en la práctica mercantil, que resultan poco problemáticas. Pero la industrialización de finales del siglo XIX pronto dejó en evidencia que eso no era ni mucho menos suficiente: fue entonces cuando la generalización del trabajo asalariado cada vez más especializado, la intensificación del capital fijo con largos plazos de amortización, la ampliación del sector servicios y del cré-

³⁷ Richard DAWKINS, *The Selfish Gene*, New York, Oxford University Press; 1976. Más optimista, Robert Wright nos recuerda que los fundamentos biológicos de la cooperación como la generosidad, la gratitud, la solidaridad y la confianza «y el muestrario de conductas que apadrinan, se dan en todas las culturas. [...] la naturaleza humana en sí misma, sin añadidos tecnológicos, contiene el beneficio mutuo y por lo tanto la estructura social, más allá de los límites de la familia». WRIGHT, 2005, p. 37.

³⁸ Paul SEABRIGHT, *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*, Princeton, Princeton University Press, 2004.

³⁹ WRIGHT, 2005, p. 41

⁴⁰ WRIGHT, 2005, 39.

dito y la mayor complejidad de la tecnología y de la organización industrial generaron problemas nuevos, que fueron apreciados y estudiados en detalle por sus contemporáneos. Alfred Marshall por ejemplo⁴¹, Joseph A. Schumpeter⁴², Frank Knight⁴³ o Ronald Coase⁴⁴, sentaron algunas de las cuestiones centrales de lo que andando el tiempo ha venido a ser Economía de la Empresa. Pero es significativo que sólo muy recientemente Oliver E. Williamson obtuviera su Premio Nobel en Economía (2009) precisamente por incorporar al análisis teórico los costes de transacción y algunos factores críticos ligados a ellos como la racionalidad limitada, en contra de la supuesta racionalidad económica del pensamiento neoclásico, el oportunismo de los agentes sociales, caudalosa fuente de complejidad cooperativa, y la especificidad de los recursos en la tecnología productiva. Simplemente asociados por parejas, la presencia de tales factores genera problemas peculiares, que pueden resolverse por medio de soluciones institucionales, organizativas o contractuales de un determinado tipo. Pero es la conjunción simultánea de los tres factores la que, al decir de Williamson, da origen a “dificultades contractuales graves”, que él se dedica a estudiar en su análisis de las instituciones económicas del capitalismo⁴⁵.

Andando el tiempo aparecieron conceptos nuevos. Los derechos de propiedad, para empezar. Tanto individuales –como las ropas, armas, enseres personales u objetos de prestigio, básicamente de elaboración individual o producto de trueques y regalos de sus pares– como más o menos comunitarios –como la vivienda, la aldea, los campos de cultivo y el territorio circundante. El desarrollo del comercio añadió una dimensión adicional y favoreció la expansión de la propiedad individual sobre lo que, con el paso del tiempo, empezó a ser considerado en cada vez mayor medida como mercancías; pronto se difundieron derechos individuales de propiedad sobre la tierra y otros recursos, naturales o manufacturados, cuyo número, diversidad y valor agregado creció continuamente. Nuevas necesidades generaron nuevas soluciones y hasta ingeniosas y muy prometedoras tecnologías. A modo de ejemplo recuérdese que la especialización del trabajo y el desarrollo del crédito en las ciudades sumerias del tercer milenio antes de Cristo dieron lugar a la aparición de la contabilidad sobre tabletas de arcilla y, a partir de ella, del primer sistema

⁴¹ Alfred MARSHALL, *Industry and Trade. A Study of Industrial Technique and Business Organization, and of their Influences on the Conditions on the Various Classes of Nations*, New York, Augustus M. Kelly, 1970. La edición original es de 1919.

⁴² Joseph A. SCHUMPETER, *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México: Fondo de Cultura Económica; 1963. Edición original alemana de 1911.

⁴³ Frank H. KNIGHT, *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press; 1971. Edición original de 1921.

⁴⁴ Ronald H. COASE, “The Nature of the Firm” en *Economica*. 1937, 4(16), p. 386-405.

⁴⁵ Oliver E. WILLIAMSON, *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, New York / London, Free Press / Collier Macmillan, 1985.

de escritura conocido⁴⁶, una de las primeras tecnologías de uso general de la historia⁴⁷. Previamente habían surgido sistemas de medida y procedimientos de cálculo más o menos sofisticados y, poco después de la invención de la escritura, encontramos las primeras leyes conocidas, que contienen disposiciones civiles y mercantiles para organizar la cooperación económica de los ciudadanos, incluidos sofisticados adelantos referentes al préstamo con interés. El desarrollo del comercio, por su parte, impulsó la transmisión del conocimiento y relativamente pronto también –unos pocos milenios– condujo a la aparición de la moneda, tal como la hemos conocido hace menos de un siglo, tras un largo proceso evolutivo que incluye variados sistemas premonetarios.

Pero lo dicho hasta el momento parece a punto de verse superado en más de un sentido. De alguna manera las ideas anteriores vienen a representar como echar vino viejo en odres que nos gustaría que fueran nuevos. Paul Seabright, por ejemplo, lo plantea con claridad. La idea propuesta, que resalta la espontaneidad biológica de la cooperación humana, encierra un serio problema: como especie biológica, los hombres estamos preparados para un determinado tipo de cooperación, la propia del hombre primitivo y, por tanto, para las organizaciones en pequeña escala. La convivencia y la cooperación con desconocidos, en particular la sociedad de masas actual, nos supone un gran esfuerzo y nos exige aprendizaje y autodisciplina severos, nos obliga a promulgar y ejecutar severas leyes penales, y muchas condiciones más, aspectos todos que no tienen nada de naturales ni de espontáneos, aunque sí deba ser considerado natural y espontáneo el complejo proceso histórico que los arrastra. El que, aún hoy, cien años después de la plena industrialización, las formas familiares de organización tengan un peso significativo en la vida social y empresarial es sin duda un argumento a favor de la capacidad y versatilidad de los lazos familiares fuertes.

Recientes estudios en Neuroeconomía y en Economía Experimental ponen de manifiesto algunas dificultades muy singulares con que se encuentra nuestro cerebro a la hora de ampliar la escala y diversidad de la cooperación y de asumir algunos de sus *spin-offs* más trascendentales. Estos puntos de vista evidencian un grado de complejidad extraordinariamente mayor del asumido en los presupuestos de la psicología económica clásica. Por ejemplo, los problemas psicológicos referentes a la mercantilización de la vida individual y colectiva, incluido el propio trabajo, y el uso generalizado del dinero.

⁴⁶ John Richard EDWARDS, *The History of Financial Accounting*, London, Routledge, 1989, Jean-Guy DEGOS, *Histoire de la comptabilité*, Paris, PUF, 1998, y Richard MATTESSICH, *The Beginnings of Accounting Practice and Accounting Thought: Accounting Practice in the Middle East (from 8000 B.C. to 2000 B.C.)*. New York: Garland; 2000.

⁴⁷ Richard G. LIPSEY, Kenneth I. CARLAW, y Clifford T. BEKAR, *Economic Transformations: General Purpose Technologies and Long Term Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press; 2005.

Tal como ponen de manifiesto los estudios experimentales el uso del dinero, por ejemplo, genera reacciones y actitudes que debemos calificar como singulares, probablemente debidas los mecanismos básicos de nuestro cerebro. En un experimento que consideró los efectos del dinero sobre el comportamiento individual se pudo apreciar que

«sólo pensar en el dinero nos hace comportarnos más como la mayoría de los economistas creen que nos comportamos, y menos como los animales sociales que somos en nuestra vida cotidiana»⁴⁸.

La razón de todo ello, concluye Dan Ariely, de quien procede la cita anterior, es que, en el mundo moderno,

«vivimos simultáneamente en dos mundos distintos: uno en el que prevalecen las normas sociales, y otro donde son las normas mercantiles las que marcan la pauta. Las normas sociales incluyen las peticiones amistosas [...] están incorporadas en nuestra naturaleza social y en nuestra necesidad de comunicación [...]. El segundo mundo, el gobernado por las normas mercantiles, es muy distinto. Éste no tiene nada de cálido ni de difuso. Los intercambios están perfectamente definidos: salarios, precios, alquileres, intereses y costes-beneficios. Tales relaciones mercantiles no son necesariamente malas –de hecho, incluyen cosas tales como la autonomía, la inventiva y el individualismo–, pero sí implican beneficios comparables y pagos puntuales»⁴⁹.

Ya Hicks nos advertía sobre las necesidades específicas en las sociedades mercantiles emergentes, concretamente en lo referente a la información, pero el experimento mencionado lleva a Ariely mucho más lejos y le permite reflexionar sobre los efectos a largo plazo de cambiar las normas sociales por las normas mercantiles para el comportamiento íntimo del sujeto individual. Aprecia, en particular, lo que él califica como “un hecho desafortunado”: la prevalencia inmediata de la norma mercantil sobre la social en la conducta individual tan pronto como se ponen en contacto por medio de una simple alusión al dinero. Por mi parte entiendo que, lejos de resultar desafortunado, el fenómeno descrito resalta, más bien, la capacidad de cambio y de adaptación de la conducta humana, sus ventajas y sus dificultades. Una adaptación que, impulsada por el poderosísimo motor del crecimiento demográfico y por la economía capitalista, tal vez esté generando ya una nueva variedad dentro de la especie humana, con cualidades mejoradas para vivir y operar en la sociedad de mercado de masas. De este modo el hombre moderno, el creador y

⁴⁸ DAN ARIELY, *Las trampas del deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error*. Barcelona: Ariel; 2011. «Pensar en el dinero, pues, hizo a los participantes del grupo “salarial” más autónomos y menos predispuestos a pedir ayuda. Sin embargo, esos mismos participantes también se mostraron menos predispuestos a ayudar a otros [...]. En conjunto, los participantes del grupo “salarial” mostraron muchas de las características del mercado: eran más egoístas y autónomos; querían pasar más tiempo solos; era más probable que eligieran tareas que requerían un trabajo individual antes que en equipo; y, por último, cuando tenían que decidir dónde querían sentarse, elegían asientos más alejados de cualquiera que se les dijera que iba a realizar la misma tarea que ellos», p. 93

⁴⁹ ARIELY, 2011, p. 86.

el beneficiario de la sociedad industrial, bien podría ser una *spin-off* más del complejo proceso de realimentación generado por la práctica sistemática del comercio; un proceso de realimentación que bien pudo operar por vías culturales o incluso genéticas.

Sin duda la idea es interesante pero de nuevo la realidad se nos presenta con un aspecto más y más complejo a medida que se profundiza en el análisis. Los avances mencionados de la reciente Economía Experimental coinciden en buena medida con los logros de la Psicología y de la Neurociencia y nos plantean sobre nuevos pilares el gran problema de las grandes sociedades: ¿quién puede saber lo que los otros quieren hacer?⁵⁰ Sin una respuesta adecuada a esta cuestión la cooperación especializada y en gran escala resulta, simplemente, imposible.

En esa línea los estudios de Daniel Kahneman, un psicólogo cuyos trabajos inter disciplinares le han proporcionado un Premio Nobel en Economía, nos propuso una distinción básica en los procesos psicológicos y neuronales significativamente diferentes: los unos “controlados” y los otros “automáticos”⁵¹. Los primeros –que él denomina como Procesos de tipo 1 o, más gráficamente, “pensamiento lento”– son relativamente costosos en recursos cerebrales⁵²; pero resultan relativamente fáciles de estudiar por simple introspección. Los segundos –los Procesos de tipo 2– tradicionalmente fueron descalificados como meramente intuitivos o, aún peor, como instintivos y básicamente animales, son recién llegados al terreno del análisis científico de la personalidad humana. El mérito de Kahneman ha sido, precisamente, abrirles paso para su uso en Economía. Su propuesta central es que el comportamiento humano en general, incluido el de carácter económico y cooperativo, es el resultado de procesos complejos en el que las actividades neuronales controladas (conscientes) representan sólo una parte, menor y poco eficiente aunque decisiva en ciertos momentos, de un vasto complejo de operaciones mentales que está marcado inevitablemente por procesos automatizados del funcionamiento cerebral; se trata del eficiente pero poco conocido “pensamiento rápido”⁵³.

En la medida en que el análisis de los procesos neurológicos permite reclasificar todo tipo de comportamientos conforme a sus fundamentos ma-

⁵⁰ Colin CAMERER, George LOEWENSTEIN y Drazen PRELEC, «Neuroeconomics. How Neuroscience Can Inform Economics», en *Journal of Economic Literature*, 2005 Mar, XLIII, 9-64.

⁵¹ CAMERER, LOEWENSTEIN y PRELEC, 2005, p. 16.

⁵² Los procesos “controlados” por el cerebro operan en serie y requieren esfuerzo específico del sujeto pensante, cuya respuesta es por tanto bastante lenta; pero pueden ser controlados deliberadamente y proporcionan un fácil acceso al análisis introspectivo y, por tanto, al conocimiento de uno mismo. Tal vez por eso tanto los científicos como la gente común lo han elevado a un rango muy especial que denominan “racional”. Los procesos “automáticos”, en cambio, espontáneos en el funcionamiento del cerebro tal como está neurológicamente configurado, han sido más difíciles de reconocer y de estudiar. A diferencia de los anteriores presentan rasgos como operar en paralelo y, por tanto, mucho más rápidamente que los anteriores, no producir esfuerzo aparente, son reflexivos y no facilitan un simple análisis introspectivo.

⁵³ V. la reciente publicación de Daniel KAHNEMAN, *Pensar rápido, pensar despacio*, Barcelona, Debate, 2012.

teriales estamos asistiendo a una notable revisión de las interpretaciones del comportamiento económico, de sus problemas e incluso de sus posibles soluciones. La gama de estudios tanto de la Neuroeconomía como de la Economía Experimental sobre aspectos relacionados a la cooperación y a la actividad empresarial empiezan a ser notables. Un futuro análisis evolucionista de la Historia de la Empresa tendrá que asumir sus conclusiones y será, sin duda, mucho más rico y más sólido que el actual.

Citemos, para empezar un aspecto en cierto modo inquietante, aunque muy significativo. El comportamiento “económico” en sentido clásico, la racionalidad elemental del *homo economicus*, empieza a teñirse de un cierto carácter autista, es decir muy riguroso en términos lógicos, pero muy elemental y bastante desconectado del contexto social y afectivo, con resultados necesariamente paradójicos. Siguiendo a Antonio R. Damasio en uno de sus estudios sobre un paciente con lesión en el córtex prefrontal, Camerer y sus colaboradores nos dicen que

«Clearly, having frontal damage undermines the overall quality of decision making; but there are situations in which frontal damage can result in superior decisions»⁵⁴.

Y Kahneman, en una línea que parece paralela a la anterior en varios sentidos, nos sugiere que, en experimentos realizados con juegos, se ha podido apreciar una baja sensibilidad a la probabilidad –fundamento de lo que consideramos como comportamiento racional en sentido económico– cuando operan elementos de carácter emocional. Pero

«los juegos con dinero son la excepción. La sensibilidad a la probabilidad es relativamente alta en estos juegos, puesto que tienen un valor esperado y definido»⁵⁵.

Tal vez estemos subrayando aquí los fundamentos neurológicos del supuesto carácter “artificial” o incluso “innatural” del universo mercantil y consiguientemente del *homo economicus*, especialmente en lo que al crédito se refiere; una actitud ambigua que genera muchas contradicciones aún en la actualidad, sobre todo cuando, ante una crisis como la actual, los ciudadanos y los líderes de opinión experimentan una regresión “naturalista” que aspira a restablecer relaciones sociales afines al comunismo primitivo frente a la supuesta inhumanidad o artificiosidad de la sociedad de mercado. Al fin y a la postre

⁵⁴ CAMERER, LOEVENSTEIN Y PRELEC, 2005, p. 45. Y poco más adelante, refiriéndose al sujeto, hiper-racional pero poco realista, de un experimento basado en el Juego del Ultimátum, añaden: “ironically, while the subject’s reasoning matches exactly how conventional game theory approaches the game, it also surprised and perplexed by how normal people behave”, p. 47. Por su parte Nassim N. TALEB nos habla de un broker neoyorquino con el mismo o parecido problema, lo que le permitió ser el único en comportarse de forma planamente “racional” y calculada y prevenir la inminente crisis de las Punto.Com. v. *El cisne negro: El impacto de lo altamente improbable*. Barcelona: Paidós; 2008.

⁵⁵ KAHNEMAN, 2012, p. 426.

«es más natural, y en cierto modo más agradable, seguir nuestras intuiciones que actuar contra ellas»⁵⁶.

La actividad mercantil exige realizar operaciones mentales prácticamente desconocidas para el hombre primitivo y, por tanto, poco o nada automatizadas aún en la actividad cerebral, más propensa a ancestrales emociones viscerales. La práctica de la elección racional, para empezar, que pronto vino a exigir el cálculo preciso de magnitudes considerables, encierra notables dificultades. La evaluación, por otro lado, de la actitud de colaboradores potenciales, a menudo desconocidos, necesaria para la práctica profesional del comercio, exige cualidades y experiencias singulares. Más complicado aún: pensar en el futuro a largo plazo y ejercer elecciones intertemporales, imprescindibles para las inversiones de larga duración y para las operaciones de crédito, exige descontar el valor futuro de los bienes actuales, o realizar complicados planes estratégicos sobre los negocios proyectados; todos ellos requieren operaciones extremadamente sofisticadas y conscientes, nada intuitivas y plenamente desconocidas para los hombres primitivos pero inevitables en una sociedad mercantil donde puedan anidar lo que Kahneman llama “capitalistas aventurados”. Terminaré mencionando, aunque tal vez no sea el último factor que se podría citar, el problema del riesgo y su evaluación. El riesgo mercantil es, en términos evolutivos, intrínsecamente diferente del riesgo en condiciones naturales. Los humanos no estamos biológicamente preparados para hacerle frente tal como sucede, por ejemplo, con la presencia intuida de un lobo emboscado en las proximidades, que simplemente nos invita a huir; a diferencia del riesgo natural, el riesgo mercantil exige familiarizarse con dos y no sólo con una alternativas a evitar: el riesgo de pasarse en una decisión frente al riesgo de dejarla pasar sin aprovecharla. En este caso el miedo, la respuesta biológica al riesgo, puede resultar tanto insuficiente como excesivo, y ambos casos son perjudiciales para la supervivencia del comerciante⁵⁷.

Frente a todo lo dicho y ante la complejidad que simplemente acabamos de esbozar, la Neuroeconomía aporta también soluciones y expectativas favorables. Concretamente la evidencia de la flexibilidad del cerebro humano y su capacidad de aprendizaje⁵⁸.

En suma, la Neuroeconomía hoy, como la Antropología Económica o la propia Economía hace muchas décadas, subrayan las dificultades singulares que encierra el tránsito de una sociedad natural a pequeña escala, con lazos sociales muy estrechos entre sus miembros, a las grandes sociedades, con

⁵⁶ KAHNEMAN, 2012, p. 256.

⁵⁷ «... hay situaciones en las que un tipo de error es mucho peor que otro. Cuando un capitalista aventurado busca la “próxima gran oportunidad”, el riesgo de dejar escapar el próximo Google o Facebook es mucho más importante que hacer una modesta inversión en un proyecto que acabará fracasando. El objetivo de los capitalistas aventurados es apreciar correctamente los casos extremos aún a costa de sobrestimar las perspectivas de muchas otras operaciones» KAHNEMAN, 2012, p. 255.

⁵⁸ CAMERER, LOEVENSTEIN y PRELEC, 2005, p. 50 y ss.

lazos débiles pero muy numerosos y especializados. Esta última exige nuevas cualidades mentales como afinar el conocimiento de los otros, la introspección sobre el propio comportamiento y sus resultados y las respuestas no intuitivas, que han de moverse en un entorno muy diferente de aquel en que se formó la especie humana.

Hemos sentado, pues, que la especie humana, tanto en su entorno natural como social, es naturalmente cooperativa y muy capaz de optimizar la necesaria cooperación a una escala adecuada a sus oportunidades. Pero, hasta ahora, nos hemos movido más bien en un nivel micro de análisis que nos permite considerar que la familia y la tribu son las unidades de cooperación básicas y, durante mucho tiempo, las únicas. Dentro de ellas se organiza la cooperación, con un mínimo grado de división del trabajo, y la distribución del producto social con igual simplicidad. El desarrollo ulterior condujo a la formación de grandes unidades de producción –Vg. grandes aldeas dirigidas por lo que los antropólogos llaman “hombres importantes”, ciudades, bajo la dirección de reyes y sacerdotes– capaces ya de grandes proyectos colectivos, la irrigación en gran escala en particular, con una clara mezcla de organizaciones públicas y privadas que en modo alguno extrañan a un observador actual⁵⁹. Dichas grandes o incluso grandísimas unidades de cooperación, Estados o empresas, asumieron una estructura familiar durante milenios. Solo el desarrollo tecnológico, cultural y organizativo ligado a la Revolución industrial dio paso a un adelanto fundamental, la sociedad anónima y el mercado de empresas.

Pero, para conseguirlo, hubo de desarrollarse antes un amplio y eficiente mercado organizado de capitales.

4. ¿UN ENTORNO REALMENTE ARTIFICIAL?

Lo dicho hasta ahora nos ha llevado a buscar la fuente de la complejidad que da origen a la Historia de la Empresa tomando como fundamento el comportamiento individual y su capacidad innata para la cooperación y su creatividad para generar nuevas técnicas, tanto materiales como organizativas. Hemos asumido un proceso evolucionista en sentido estricto, que permite prever la supervivencia, en sus respectivos contextos históricos locales, de las soluciones más eficientes, tanto biológicas como culturales; y las que más capacidad demuestren después para adaptarse a los cambios subsiguientes del entorno. En este argumento la referencia continua a la naturaleza es el fundamento último e insustituible de la capacidad selectiva de la evolución natural. Solo la naturaleza, a través de la concurrencia que impone a los individuos, impulsa y orienta el cambio y, aunque lo hace aleatoriamente, conduce a resultados aparentemente ordenados aunque carezca de un diseño preestablecido –Vg.

⁵⁹ v. Paul KRIWACZEK, *Babilonia. Mesopotamia, la mitad de la historia humana*, Barcelona, Ariel, 2010.

el alargamiento, por simples cambios genéticos aleatorios, de las patas del caballo y su consiguiente mejora de movilidad– y lo transforma en una valiosa ventaja competitiva a largo plazo –Vg. la oportunidad para aprovechar pastos en más y más grandes– susceptible de favorecer la continuidad o incluso la expansión de una especie en contextos favorables –Vg. la difusión de las grandes praderas frías del hemisferio septentrional. Con el tiempo la propia naturaleza generó cambios ulteriores, ya fuera por cambiar ella misma –Vg. cambio climático– ya por producirse migraciones hacia áreas diferentes de las originales. Así la naturaleza impulsó durante milenios la mejora sostenida de las ventajas competitivas de nuestros antepasados, los humanos cazadores, entre otras muchas especies⁶⁰. Y no parece necesario que nos preguntemos si la naturaleza debería ser considerada como una construcción artificial. Es claro que no lo es.

El párrafo anterior nos conduce a la evidente necesidad de buscar el paralelo funcional de la naturaleza en el terreno específico de la evolución cultural e institucional. Sin ello el proceso argumental quedará cojo. Y la explicación que busquemos ha de ser en muchos aspectos similar a la naturaleza misma, es decir ha de tratarse de un sistema complejo, generado por la interacción entre los agentes individuales, y entre todos ellos y su entorno, con elevada probabilidad, apenas se den las condiciones necesarias para ello, de dar comienzo a sofisticados procesos de autoorganización de carácter espontáneo.

En el mundo social y económico dicho sistema es, sin duda, el mercado, en el sentido que le da Friedrich Hayek de “orden extenso”⁶¹. Un orden caracterizado por la pluralidad de agentes que interactúan entre sí en libre competencia y que, en consecuencia, es capaz de generar, de forma espontánea e impredecible, una densa trama de nuevas relaciones, que alteran las condiciones iniciales. Un proceso en el que

«la mente no es guía, sino más bien producto de la evolución cultural y se basa más en la imitación que en la intuición y la razón»⁶².

⁶⁰ Josef H. REICHHOLF, *La aparición del hombre*, Barcelona, Crítica. 2001.

⁶¹ Friedrich A. HAYEK, *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid, Unión Editorial, 2010. Desde el principio mismo nos avisa de las dificultades con que se enfrentan estos puntos de vista sean admitidos por sus beneficiarios mismos: «aunque la evolución cultural –escribe–, lo mismo que el proceso civilizador que comporta, aportara a la humanidad los fenómenos de diferenciación, individualización, expansión del entorno social y aumento del bienestar, no puede decirse que ese avance se produjera de manera suave y uniforme. El hombre no ha logrado liberarse aún por completo de ciertas actitudes derivadas de la época tribal, en la que todos entre sí se conocían, ni han sido sus instintos neutralizados ni “ajustados” en la medida en que realmente lo exigía nuestro relativamente reciente modelo de cooperación en un orden extenso», p. 48.

⁶² HAYEK, 2010, pp. 53 y ss. En la página siguiente puede leerse que «aprender a comportarse es más la raíz que el resultado de nuestra intuición, razón o entendimiento. El hombre no viene al mundo dotado de sabiduría, racionalidad y bondad, sino que fueron más bien esos procesos de interacción humana propiciadores del correspondiente ordenamiento moral los que facilitaron al hombre la paulatina aparición no sólo de la razón sino también de ese conjunto de facultades con las que solemos asociarla. El hombre devino inteligente porque dispuso previamente de ciertas tradiciones– que ciertamente hay que emplazar entre el instinto y la razón –a las que pudo ajustar su conducta. A su vez, ese conjunto de tradiciones no derivan de la capacidad humana de racionalizar la realiazas, sino de hábitos de respuesta».

Tanto en el orden natural como en el orden del mercado la competencia resulta ser el vector fundamental del progreso. Un progreso, ya se ha dicho, de dirección desconocida, a menudo plural y contradictorio, pero que podemos apreciar claramente en magnitudes tales como el crecimiento y la diversificación de determinadas soluciones y en la exclusión de otras alternativas menos eficientes. Pero no se trata aquí de ponderar las ventajas a largo plazo del sistema capitalista. Otros autores ya lo han hecho muy a fondo.⁶³ Se trata, más bien, de enlazar con el argumento anterior y de ver cómo el sistema de mercado puede emerger espontáneamente –de hecho ha aparecido, desaparecido y vuelto a aparecer en numerosos momentos y lugares a lo largo de la historia– y qué papel debe ejercer orientando la emergencia y la evolución de la cooperación y la competencia a largo plazo.

Lejos de las habituales interpretaciones en términos de ingeniería social, demasiado habituales en el mundo actual, la emergencia espontánea de un mercado es algo perfectamente natural y casi inevitable desde el momento mismo en que se intensifican las relaciones sociales y se generalizan las oportunidades para los intercambios en un entorno concreto⁶⁴. Ni las condiciones más hostiles –Vg. en un campo de refugiados; por no hablar de los conocidos mercados negros a que, por sistema, dan origen todas las restricciones que se han querido imponer a la práctica del comercio– son capaces de impedirlo. No creo, por tanto, que la emergencia del mercado pueda ser considerada como innatural ni que, una vez en funcionamiento, su eficacia, su complejidad y su tamaño dejen de crecer si se dan las condiciones adecuadas. A partir de ese momento empezará a operar la verdadera función ordenadora del mercado: definir y cuantificar el éxito, desde las iniciativas comerciales a las estrategias de cooperación o las ventajas competitivas, al margen de cualquier subjetividad. Todo ello se realiza por medio del mecanismo de los precios, que transmite información y renueva continuamente la competencia en contextos caracterizado por la incertidumbre más absoluta respecto al futuro a largo plazo⁶⁵.

Pero recordemos que ni siquiera en el mundo plenamente natural de los animales superiores resulta una idea por completo extraña y así Frans de Waal se permite hablarnos de un cierto *marketplace of services* entre animales sociales. En dicho contexto

⁶³ V. William J. BAUMOL, *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton NJ: Princeton University Press; 2002.

⁶⁴ John McMILLAN, *Reinventing the Bazaar. A Natural History of Markets*, Norton & Co. New York / London, 2002.

⁶⁵ Precisamente esa incertidumbre esencial es lo que hace, al decir de Hayek, que el Mercado sea la única solución viable a largo plazo. A diferencia de ello, escribe, «la cooperación, al igual que la solidaridad, sólo son posibles si existe un amplio consenso no sólo en cuanto a los fines a alcanzar, sino también en lo que atañe a los medios que han de emplearse [...] pero difícilmente lo es cuando de lo que se trata es de adaptarse a circunstancias desconocidas. Ahora bien, es en esta adaptación a lo desconocido en lo que se apoya la coordinación de los esfuerzos a un orden extenso. La competencia no es otra cosa que un ininterrumpido proceso de descubrimiento, presente en toda evolución, que nos lleva a responder inconscientemente a nuevas situaciones. Es la renovada competencia, y no el consenso, lo que aumenta cada vez más nuestra eficacia». HAYEK, 2010, p. 51.

with each individual shopping for the best partners and selling its own services, the framework for reciprocity becomes one of supply and demand [...]. Biological market theory offers an elegant solution to the problem of freeloaders, which has occupied biologists for a long time because reciprocity systems are obviously vulnerable to those who take rather than give. [...] If there is a choice of partners, animals can simply abandon unsatisfactory relationships and replace them with those offering more benefits. Market mechanisms are all that is needed to sideline profiteers. In our own societies, too, we neither like nor trust those who take more than they give, and we tend to stay away from them⁶⁶.

En el entorno humano, especialmente tras la Revolución Neolítica, la expansión del comercio favoreció a aquellas comunidades que dieron a sus comerciantes profesionales libertad para negociar y capacidad para generar instituciones propias, típicamente mercantiles⁶⁷. Sólo en dichas comunidades se pudo hacer uso, sin demasiados condicionamientos, de la información localmente o individualmente disponible, fundamento último de la decisión independiente y del sistema capitalista –un proceso evolutivo inconsciente de autoorganización, al decir de Hayek– y de su gran ventaja competitiva⁶⁸. Un mercado que

evolved without design (and even without our understanding it) should solve problems which we should not be able to solve consciously.

Y poco más adelante añade, en términos que en algún punto recuerdan a Kahneman con cincuenta años de adelanto:

Civilization advances by extending the number of important operations which we can perform without thinking about them [...]. We have developed these practices and institutions by building upon habits and institutions which have proved successful in their own sphere and which have in turn become the foundation of the civilization we have built up⁶⁹.

5. CONCLUSIONES

Contra lo que muchos sostienen, el mundo moderno de la empresa y sus singularidades no tiene nada de innatural ni de arbitrario. Más bien responde a un largo y reiterado proceso evolutivo, de muy larga duración y plenamente natural, en cuyo transcurso se fueron definiendo instituciones, estrategias y formas de comportamiento acordes a necesidades continuamente renovadas, generadas unas por cambios del entorno y las más por las soluciones previamente alcanzadas, biológicas o naturales.

⁶⁶ DE WAAL, 2005.

⁶⁷ HICKS, 1974.

⁶⁸ Friedrich A. HAYEK, "The Use of Knowledge in Society", en *The American Economic Review*, 1945, XXXV (4), 519-530.

⁶⁹ HAYEK, 1945, p. 527. Y años después añadía: «el ser humano se avino a respetar ciertos dominios privados cuya gestión se dejó a la responsabilidad del correspondiente propietario, lo que permitió establecer entre las diferentes comunidades una densa malla de relaciones comerciales». HAYEK, 2010, p. 65.

En dicho esfuerzo la especie humana encontró en la cooperación, cada vez más amplia y diversificada, su principal elemento competitivo y en la competencia su principal acicate a largo plazo. Con el tiempo, la generalización de los intercambios dio origen al mercado, un complejo mundo institucional, que asumió el papel de la naturaleza como contexto capaz de seleccionar desde fuera las soluciones más efectivas. La lentitud con que operó dicho proceso evolutivo durante muchos milenios pudo estar en relación con conflictos entre nuestra naturaleza biológica y nuestra naturaleza cultural; las resistencias que la primera, favorable a la cooperación entre pequeños grupos de individuos afines, pudo oponer a la formación de grandes grupos sociales de gran flexibilidad. Hacían falta para superarlo grandes presiones selectivas y poderosas economías de escala latentes capaces de romper una y otra vez las barreras que llevaron del mundo primitivo a la civilización y de esta al orden extenso global y a la sociedad abierta y global de nuestros días.

A muchos este enfoque puede parecer paradójico, pues implica apreciar la naturalidad de lo que muy a menudo concebimos como artificioso y anti-natural; pero en realidad implica un proceso evolucionista, típicamente darwiniano, caracterizado por el desarrollo gradual y sostenido de la cooperación y de las técnicas necesarias para resolver los problemas que la cooperación encierra.

El proceso evolutivo y continuo que describimos parte de la acción oportunista de los individuos que buscan su supervivencia y prosperidad, se ve impulsado por fuerzas ciegas a largo plazo y carece de diseño previo, aunque una y otra vez se plantean problemas parecidos y soluciones más o menos equivalentes. A muy largo plazo el proceso que nos ocupa arranca de la organización familiar primitiva, resalta la expansión del comercio y del mercado y conduce, de forma gradual pero acumulativa, hasta la moderna sociedad de mercado, cuya institución económica básica pasa a ser la sociedad anónima y un complejo contexto de instituciones, públicas y privadas, que configuran un mercado de sociedades anónimas.

En suma, la Historia de la Empresa puede y debe presentarse al lector y al estudiante de Ciencias Empresariales como una constante en la historia de la humanidad capaz de contribuir decisivamente al diseño de la sociedad. Una constante que se fundamenta firmemente sobre el carácter básico del hombre, en su capacidad creativa más amplia y, muy especialmente, en su enorme competencia para diseñar estrategias, generar y difundir conocimientos útiles y aprovechar oportunidades nuevas.

Granada, octubre de 2012.

LA REAL HACIENDA
Y EL CONTROL DEL GASTO.
LA TESORERÍA GENERAL EN
LA ESPAÑA DEL SIGLO XVIII

Sergio Solbes Ferri

(Profesor Titular de Universidad de Historia e Instituciones Económicas,
Grupo de Investigación G9 de la UPGC)

Resumen

La evolución historiográfica ocurrida en los últimos años en relación con el mundo de las finanzas en general y las Haciendas reales en particular, ha generado grandes cambios en la percepción del interés por el gasto de los Estados. La potenciación del deseo de observar cómo las Monarquías del Antiguo Régimen gestionan la atención a sus necesidades, conlleva aparejada una creciente atención por el estudio de los organismos encargados de dicha actuación. Entre estas instituciones destaca en la España del siglo XVIII la Tesorería Mayor o Tesorería General. Su estudio permite conocer la evolución política de la Monarquía y de su relación con las finanzas privadas desde una perspectiva diferente. Los estudios centrados en la actuación de este organismo, su composición interna, su estructura territorial, los mecanismos de su ordenación contable y, en definitiva, cualquier tipo de actuación ocurrida dentro del ámbito de su gestión son el objeto del presente estudio.

Abstract

The historiographical evolution has occurred in recent years in relation to the world of finances in general and royal finances in particular, has generated major changes in perceived interest by spending states. The strengthening of the desire to observe how the monarchies of the Old Regime managed attention to their needs, carries with it an increasing attention devoted to the study of the agencies responsible for such action. Among all these institutions it is the General Treasury in eighteenth-century Spain. Their study provides information on the political evolution of the monarchy and its relationship with private finance from a different perspective. The subject of this study is all kind of studies which focusing their interest on the activities of this organization, its internal composition, spatial structure, management accounting or any other type of action related with.

Palabras clave

Tesorería General – Tesorerías de Ejército - Real Hacienda – Gasto público - España – Siglo XVIII

Key words

General Treasury – Army Treasuries - Royal Finances – Spending State – Spain – XVIIIth century

1. UN BALANCE HISTORIOGRÁFICO: DEL FISCAL MILITARY STATE AL CONTRACTOR STATE

Hasta hace unas pocas décadas, no demasiadas, la historiografía sobre la hacienda española del siglo XVIII adoptaba dos enfoques metodológicos, claramente definidos y no exentos de cierta lógica, como primeras aproximaciones en torno a la cuestión¹. La primera opción consistía en un análisis de tipo legislativo que pretendía definir el marco institucional en el que se desenvuelve el sistema hacendístico español partiendo de su propia normativa –colecciones legislativas, procedimientos de actuación sobre rentas, reformas institucionales, etc.-². El segundo enfoque lo provocaba la prioridad de medir los resultados de la actuación del modelo hacendístico en términos numéricos, referidos tanto a ingresos procedentes de las diferentes rentas como al gasto soportado en sus diferentes apartados³. El objetivo último sería el de aproximarnos en la medida de lo posible hacia un concepto actual como es el de presupuesto nacional, con todos los matices, para adentrarnos en el terreno de la evolución de la presión fiscal, la capacidad recaudatoria de la hacienda absolutista, los costes de la Monarquía y, en último término, el progreso del recurso a la deuda pública.

Sucede con esta última línea de investigación que, influida por los estudios de Fontana, tiende sistemáticamente a tratar de explicar los motivos del colapso del sistema hacendístico español con la crisis del Antiguo Régimen como circunstancia atribuible, al menos en parte, a un anquilosamiento derivado de la pervivencia de desigualdades fiscales de carácter personal, institucional o territorial⁴. Como consecuencia, se observa cierta preferencia por el estudio de los ingresos y su incapacidad para crecer –con referencia documental en la *Dirección General de Rentas* del Archivo General de Simancas (AGS)-, constituyendo el apartado referido al gasto una simple contrapartida justificativa de la necesidad de incrementar la presión fiscal. Esta última opción de análisis de los gastos de la Real Hacienda, en tantas ocasiones postergada, es la que ha venido a reivindicarse en los últimos tiempos y, con ella, la potenciación necesaria de la *Tesorería General* como institución encargada de su gestión⁵.

* Agradezco los comentarios de Anne Dubet que han servido para mejorar la redacción final del texto así como el envío adelantado de varias publicaciones en prensa. Las insuficiencias y posibles errores que aun así persistan solo son debidos al autor.

¹ Véase esta argumentación en Torres Sánchez (2012a: 16-17).

² El mejor y más conocido ejemplo es el trabajo de Artola (1982), pero el enfoque persiste hoy en día por la abundancia y exhaustividad de las fuentes mencionadas.

³ El más claro ejemplo en esta línea puede ser el análisis de los datos de la Tesorería General de Merino Navarro (1987), pero hay otros estudios imprescindibles como los de Fernández Albadalejo (1977), Cuenca Esteban (1981), Pieper (1992) o el más reciente trabajo de Jurado Sánchez (2006). Esta segunda línea interpretativa también se encuentra en pleno desarrollo en otros países, véase por ejemplo en Francia, Legay (2011).

⁴ Fontana (1992). La referencia a estos planteamientos ya se observa en Fernández Albadalejo (1977: 52).

⁵ El trabajo de Jurado Sánchez (2006) es el primero referido específicamente a la idea de gasto y manifiesta perfectamente el cambio de tendencia.

Uno de los principales motivos de esta renovación pensamos que puede haber sido la evolución metodológica experimentada a nivel europeo con el cambio de paradigma de la historia política, que afecta por supuesto al mundo de las finanzas reales, desde el concepto de *Fiscal Military State* hasta el de *Contractor State*. El primero de estos términos –que ha gozado de gran predicamento en la historiografía británica, con Brewer, por ser el país al que mejor se aplica el contenido de la idea– viene a apuntar que la guerra y los costes directa e indirectamente por ella generados sirven como acicate para la potenciación del carácter fiscal de los Estados⁶. Se entiende este carácter como generador de un estímulo sobre la capacidad recaudatoria, incremento de la presión fiscal, mayor capacidad de gestión contable del dinero y, sobre todo, agilización del recurso a la deuda pública. Parece asumible la idea de que, hasta la aparición del Estado del Bienestar contemporáneo, no hubo estímulo tan importante como las actividades bélicas para modificar estructuras hacendísticas o fiscales preexistentes⁷. Cada nueva escalada militar estimulaba la introducción de soluciones alternativas para la búsqueda de fondos o el rechazo de las antiguas. El profesor O'Brien destaca asimismo que todos los Estados del continente Euroasiático experimentaron, desde los tiempos del predominio de Venecia hasta las guerras del opio, un necesario proceso de centralización de la información y la gestión con el fin de optimizar su capacidad financiera⁸. La atención a la guerra debe situarse de este modo en el centro de cualquier programa político con carácter reformador aplicado durante la Modernidad.

Admitiendo la oportunidad de estas ideas, no parece sin embargo que todos los Estados europeos del XVIII puedan encontrar el mismo acomodo dentro del marco descrito. Entre ellos, o sobre todos ellos, la propia España. Dados los condicionamientos de partida, especialmente los relativos al dominio al menos teórico del comercio americano, puede afirmarse que la Monarquía Hispánica no estaba interesada en la guerra e incluso que se mantuvo a la defensiva durante la mayor parte del XVII y sobre todo del XVIII. Intentó permanentemente evitar guerras que no podían reportarle ventaja añadida alguna y se vio obligada a participar en la mayor parte de los conflictos europeos llevada por la necesidad de defender su privilegiado *statu quo*. En el terreno fiscal, además, la herencia del tiempo de los Austrias influye en una mentalidad que desarrolla muy pronto el criterio del “alivio de los vasallos” como tendencia contraria al incremento de una presión fiscal a cuyos excesos se atribuye, ya en la época de que hablamos, buena parte del fracaso de la

⁶ Véase el origen de este planteamiento en Brewer (1989). Un balance reciente sobre sus aportaciones en Storrs (2009: 1-23).

⁷ Lejos de esta teoría podrían encontrarse los especialistas de la frontera militar, aunque no suelen sustentar sus aportaciones con estudios financieros. Véase Planas y Bertrand (2011).

⁸ O'Brien (2012: 223-242).

España Imperial⁹. Muchos programas de reforma asumen en consecuencia la necesidad de no incrementar la base fiscal optando por la opción de mejorar la gestión administrativa. Del mismo modo, el dubitativo y tardío recurso a la deuda pública en la España del siglo XVIII, puede ser atribuido en buena medida al recuerdo de la confusión generada por los juros en centurias pasadas¹⁰. Sin embargo, no cabe duda de que las reformas principales siempre se producen en un contexto bélico o, más aún, en los años sucesivos cuanto hay que costear la guerra concluida. Todas estas ideas nos mueven en definitiva a una reflexión profunda sobre la aplicación universal del modelo de *Fiscal-Military State*, de tipo británico al menos.

El debate en torno a este concepto ha resultado ser, no obstante, ciertamente productivo y clarificador. Uno de sus principales y afortunados efectos secundarios generados ha sido el de convencer a los historiadores de la necesidad de encontrar coincidencias entre los planteamientos de los diferentes Estados, si no en cuanto al sistema fiscal en su conjunto, sí al menos en la reordenación llevada a cabo por ellos dentro del capítulo de ingresos y gastos. Esto es, el Estado analizado desde la perspectiva de su común necesidad de gestionar recursos para acudir a la contratación de bienes y servicios que le permitan cumplir con el desarrollo de sus funciones y el efecto que esto tiene sobre la economía real¹¹. De aquí proviene el concepto de *Contractor State*, que centra su análisis en los efectos de la actividad y la presencia del Estado en los mercados como agente económico. Desde esta perspectiva, todas las Monarquías europeas de la Modernidad son indiscutiblemente “Estados Contratantes” –valga una expresión bastante menos afortunada en castellano que en inglés– en la medida en que todos tienen necesidades materiales y destinan recursos económicos para su satisfacción¹².

El tiempo ha permitido ir desarrollando el análisis propuesto por el *Contractor State* desde cuatro perspectivas, cada una de las cuales entra a su vez en relación con otros ámbitos tradicionales de investigación. Veamos a continuación los rasgos principales de cada uno de estos apartados¹³.

⁹ Son múltiples los testimonios del deseo de los ministros españoles por no incrementar una presión fiscal que consideran límite. Véase por ejemplo González Enciso (2003) o Delgado Barrado (2007).

¹⁰ Véase Torres Sánchez (2007b). Esta circunstancia puede permitirse en buena medida porque las formas de gestión de la recaudación de rentas son también una forma de crédito, al menos hasta el momento de la introducción de la administración directa.

¹¹ Véase Harding y Solbes Ferri (2012: 9-20).

¹² Es el argumento que sirve de base para el desarrollo de una nueva corriente historiográfica e incluso de un grupo de investigación de carácter supra europeo dedicado a ella. Se trata del Contractor State Group cuyas publicaciones se encuentran reunidas en Bowen y González Enciso (eds.) (2006), Torres Sánchez (ed.) (2007), Knight y Wilcox (2010), Conway y Torres Sánchez (eds.) (2011) o Harding y Solbes (coords.) (2012). Más referencias en la página web del grupo www.unav.es/contractorstate.

¹³ La producción historiográfica nacional e internacional dimanada de cada una de estas grandes líneas de trabajo supera las posibilidades y capacidades del presente estudio. Trataremos no obstante de ofrecer alguna referencia útil para el caso español.

La primera perspectiva parte de la evidente conexión existente entre el gasto público y la financiación del Ejército y la Marina. Obviamente, las cuestiones de tipo militar quedan magnificadas al hablar del gasto, si tenemos en cuenta que al menos las dos terceras partes de los abonos tienen este objetivo último¹⁴. El análisis de los distintos casos nacionales constituye una clave interesante para observar cómo los Estados presionan a sus sistemas fiscales para obtener los recursos que necesitan con el fin de aplicarlos con la máxima eficacia en el logro de sus objetivos defensivos u ofensivos. Se trata de dar respuesta a la cuestión de por qué para unos la guerra se convirtió en un problema financiero de difícil solución –e incluso en un lastre para su crecimiento económico– cuando en otros casos estimuló incluso el desarrollo de la actividad productiva nacional, generando competencia interna dentro de los estrictos márgenes dispuestos por las políticas mercantilistas.

La segunda perspectiva de análisis del gasto de los Estados, nos sitúa en relación con los productores y las formas de contratación utilizadas entre ambas partes¹⁵. Partimos en este caso del dilema que todos los gobernantes experimentan a la hora de escoger entre la opción de fabricar directamente, a través de empresas propias o controladas –fábricas reales o compañías comerciales–, o comprar en el mercado. La primera solución es la deseada pero, habitualmente, se recurre a la segunda. Se abre entonces un nuevo e inmenso abanico de argumentos y posibilidades: comprar producto nacional según pautas mercantilistas o recurrir a adquisiciones en el extranjero, posiblemente más baratas y de mayor calidad; operar en un mercado abierto a la competencia o en uno restringido con el fin de ejercer, a cambio del privilegio de la concesión, un mayor control sobre el productor monopolista –o, al menos, oligopolista–; mantener una relación constante con el proveedor, generadora de una dependencia mutua potencialmente peligrosa para ambos, o recurrir al mercado en función de la coyuntura y las necesidades concretas, con el riesgo de obtener entonces una insuficiente atención a la demanda. La solución preferente en toda Europa –con la importante excepción de Gran Bretaña– suele ser la de recurrir a unos pocos hombres de negocios, a ser posible nacionales, con los que sostener una relación continuada mientras que, simultáneamente, se acude a los mercados internacionales en función de las necesidades puntuales¹⁶.

Un tercer perfil de análisis derivado de las propuestas del *Contractor State* se refiere al conocimiento de la actividad de sus principales actores, públicos y privados, desde distintas perspectivas. De su observación se deriva un sugerente análisis de las relaciones existentes entre la Administración y los grupos

¹⁴ Véase el trabajo de Torres Sánchez (2013).

¹⁵ Véase González Enciso (2012b: 9-16). Referencias bibliográficas sobre un número importante de naciones en Harding y Solbes Ferri (2012).

¹⁶ Véase González Enciso (2012a: 135-158) en relación con los contratos de artillería, Torres Sánchez (2012b: 317-344) para el abastecimiento de víveres y Solbes Ferri (2012: 273-294) para la adquisición del vestuario de los ejércitos.

de interés, tanto en su dimensión financiera como política y social. Los estudios de las haciendas modernas han contribuido a alimentar, en las dos últimas décadas, una historia política que matiza la clásica separación entre Estado y sociedad, así como entre las esferas pública y privada. Así, se asume el hecho de que algunos hombres de negocios –asentistas, financieros y arrendadores de rentas - pudieran llegar a determinar de algún modo las prioridades de los Estados modernos. Dicha circunstancia no tiende a interpretarse como reducción de la soberanía del Estado o del monarca, sino que es una consecuencia directa de una negociación establecida entre las partes en función de necesidades recíprocas. Es una respuesta pragmática, pero también es lícita –es la Hacienda del rey y puede hacerlo libremente-, recompensa el servicio de arrendador o asentista –lo que se considera justo en términos no solo económicos sino también morales- y reduce la conflictividad social, además de ofrecer un mayor control sobre las entradas de dinero previstas y la reducción de los costes de recaudación¹⁷. Se puede considerar incluso la influencia directa de las personas –de su pensamiento o de su propio carácter- en la toma de decisiones, lo que da origen a este tipo de estudios centrados en la actuación de diferentes personalidades¹⁸.

Finalmente, pensamos que existe una cuarta vía derivada del análisis del gasto como es la centrada en el desarrollo de un aparato institucional paralelo a la evolución de las haciendas modernas. Se trata en este caso de examinar el origen y la evolución temporal de los organismos que gestionan y fiscalizan caudales destinados a sostener el gasto de los Estados¹⁹. El organigrama desarrollado en la mayor parte de las Monarquías europeas suele presentar cierta complejidad puesto que parte de una separación –incluso una deseable incomunicación- entre los niveles administrativos referidos a recaudación, ejecución del gasto y fiscalización de cuentas. En el caso español, cada nivel da lugar a instituciones de trascendencia y continuidad –que en muchos casos perdura hasta el presente- como la *Dirección General de Rentas* (recaudación), la *Tesorería General* (ejecución) y la *Contaduría Mayor de Cuentas* (fiscalización). Cada uno de estos niveles tiene importancia historiográfica en sí mismo, la cual aumenta si cabe al tratar de establecer sus interrelaciones mutuas y, mucho más, si tratamos de profundizar en las influencias visibles entre nacio-

¹⁷ Desde una perspectiva centrada en los hombres de negocio destaca la atención prestada al grupo de los navarros, en continuidad con la línea marcada por Caro Baroja (1969); véase la valoración de sus resultados en González Enciso (2007: 13-59). Entre los autores que buscaron situar la relación entre los gobernantes españoles y el crédito privado en un marco político exento de anacronismos se encuentra Esteban Estríngana (2012) para el siglo XVII y Torres Sánchez (2002a y 2002b) para el XVIII.

¹⁸ Son muchos los ejemplos que podríamos ofrecer dentro de la esfera política, aunque no tantos los que atienden con prioridad a las cuestiones económicas. Sin ánimo de exhaustividad ni pretender integrarlos a todos ellos dentro de una misma corriente historiográfica, destacamos los estudios centrados alrededor de alguno de estos personajes que han resultado útiles para nuestro estudio. Se trata de los referidos a Orry (Dubet, 2008), Grimaldo (Castro, 2004), Alberoni (Pulido Bueno, 1998 y Pérez Fernández-Turégano, 2006), Ensenada (Gómez Urdáñez, 1996) o Wall (Téllez Alarcía, 2008). Para el reinado de Carlos III véase Torres Sánchez (2012a).

¹⁹ Son los resultados historiográficos que iremos conociendo a lo largo de este estudio.

nes. Los autores situados en esta línea tratan de entender las formas del gasto y simultáneamente el control sobre el gasto, es decir, los órganos que deciden y también las que canalizan los pagos, bien sea desde el ámbito institucional (Consejos, Secretarías de Despacho) o desde el ámbito privado (validos, personas de confianza, reinas, confesores, etc.).

Los estudios publicados en torno de los cuatro ámbitos destacados en los párrafos anteriores se encuentran normalmente interrelacionados y, de hecho, aunque existe cierta especialización, abunda el número de profesionales que simultanean varias de ellas en sus trabajos.

Hemos podido alcanzar así el punto de análisis que justifica nuestro interés por la Tesorería General. Creemos que, de todo lo expuesto, se deriva la oportunidad y el interés de centrarnos en el cuarto perfil de análisis derivado de la evolución del *Fiscal-Military State* hacia el *Contractor State*, para observar sus resultados en el caso español. Aunque sería interesante abarcar las tres instituciones arriba mencionadas, tenemos por el momento la necesidad de conformarnos con ofrecer un papel protagonista a la institución que mayor atención ha recibido en las últimas fechas. Estamos hablando de la Tesorería General como organismo perteneciente al ámbito de la Real Hacienda española que, creada en el siglo XVI pero envilecida durante el XVII, vive una completa reestructuración en el XVIII que la lleva a vivir un momento de máximo esplendor y completa consolidación. Lógicamente, la estructura de recaudación de rentas y la de fiscalización de cuentas acompañarán a la Tesorería en nuestra exposición. La principal ventaja de este enfoque es que permite estudiar el gobierno de la Hacienda desde una nueva perspectiva, más arraigada en lo político, sobre el terreno, basada en la gestión cotidiana de la recaudación y, sobre todo, en el control del gasto.

2. LA TESORERÍA GENERAL: ESTADO DE LA CUESTIÓN Y PROPUESTA DE PERIODIZACIÓN

En los últimos años, prácticamente en este último lustro, se han multiplicado los estudios relacionados directa o indirectamente con la Tesorería General del siglo XVIII español. Ello es principalmente debido a la labor de investigación de Anne Dubet, hispanista de la *Université Blaise Pascal* de Clermont-Ferrand en Francia, y de Rafael Torres Sánchez, de la Universidad de Navarra. No hace tanto tiempo que el profesor Dedieu señalaba que aún estaba por hacer un estudio en profundidad sobre las principales instituciones de la Hacienda española de la Modernidad²⁰. Pensamos que, hoy por hoy, ya no es posible sustentar esta afirmación y lo trataremos de mostrar en las próximas páginas. Vaya por delante que, aun con los avances logrados, no de-

²⁰ Dedieu (1994: 77).

bemos entender que la historia de la Tesorería General esté ni mucho menos concluida. Todo lo contrario, la proliferación de estudios contribuye, si acaso, a abrir un mundo de posibilidades alrededor de ella que merece la pena tratar de compendiar, pues trascienden incluso el marco del propio organismo o el de la historia institucional para ofrecer interesantes perspectivas en la historia política y económica para la España del siglo XVIII.

La historia de la Tesorería General se encuentra como decimos en fase de progresión continuada aunque el conocimiento adquirido está poco sistematizado y ordenado. La principal dificultad es, como señala Dubet, que *la historia de la Tesorería Mayor no es la de un proceso técnico lineal*²¹. No son las mismas circunstancias históricas las que se ofrecen durante el proceso de su reordenación en el contexto de la guerra de Sucesión –cuando se contemplan diversas alternativas, incluida la posibilidad de su supresión–, durante la etapa de definición de sus condicionamientos técnicos o, finalmente, durante la etapa de actuación sistematizada tras una correcta definición de su normativa. Quizá resulte algo prematuro tratar de establecer períodos en la ordenación y desarrollo institucional de la Tesorería General pero, llevados de un justificable propósito estructurador, vamos a tratar de situar cronológicamente los tres momentos que acabamos de destacar dentro del contexto del siglo XVIII español.

La primera etapa podría quedar comprendida entre el año 1703, fecha de creación de la primera *Tesorería Mayor de Guerra*, y la publicación de la Instrucción para la Tesorería General de octubre de 1726. En ese momento, Patiño pone fin a una etapa de vacilaciones a la hora de escoger entre diversos modelos de control y gobierno de la Hacienda, apadrinados por hombres que fueron activos defensores de la causa borbónica durante la guerra y las posteriores reformas de la Nueva Planta. Esta etapa de formación de sus condiciones primigenias y definitorias constituye el ámbito de trabajo profesional de Anne Dubet. A través de sus diversos trabajos podremos analizar –dentro del próximo epígrafe V– cómo la institución trata de resolver cuestiones referidas a la organización contable o la formación de su orden territorial. Las reformas posteriores perfilarán su estructura, pero no alterarán la esencia de lo consolidado en esta época.

La segunda etapa, de definición técnica, quedaría comprendida a nuestro entender entre la fecha de 1726 y la publicación de la nueva Instrucción de enero de 1753. Entre ambas normas se emite aún otra Ordenanza en marzo de 1743 que, para Canga Argüelles sería la que verdaderamente sienta el origen de la Tesorería General²². Nuestra impresión es que el proceso no se encuentra realmente consolidado hasta la aparición de la última de ellas. Esta suposición,

²¹ Dubet (prensa b: 13).

²² Canga Argüelles (1833, II: 594-595).

como veremos, se basa menos en el contenido normativo –que habría sido completado a grandes rasgos en 1743- como en la aplicación real del mismo, que tiende a retrasarse por las dificultades del momento. En esta fase 1726-1753 madura, por tanto, un modelo de actuación para la gestión de los caudales, un organigrama interno para la presentación de cuentas, la alternancia anual entre tesoreros y la ordenación territorial a través de las Tesorerías de Ejércitos. Todo ello lo veremos en el epígrafe VI.

A partir de 1753 comienza una tercera etapa que modifica de nuevo las condiciones de nuestro análisis. Finalizado el proceso de formación, se asiste a una fase ejecutiva o de puesta en práctica de todas las capacidades de actuación de la Tesorería General como institución encargada de la ejecución y el control del gasto de la Real Hacienda española. En esta época la Tesorería General se va haciendo con todas y cada una de las funciones financieras relacionadas de algún modo con la Corona, lo que nos habla de su completa consolidación. Es este el ámbito de análisis prioritario de Torres Sánchez, centrado en el reinado de Carlos III como muestra su reciente monografía, que es fruto de lo avanzado en varios de sus anteriores trabajos²³. Su interés inicial por el mundo de los asentistas y el aprovisionamiento de los ejércitos, le llevó a interesarse por la financiación de la guerra como tal, con sus vínculos e imbricaciones fiscales e institucionales. La repercusión historiográfica de la institución durante esta etapa resulta indiscutible, pues cualquier actividad que abordemos puede incluir alguna referencia hacia la Tesorería General desde el momento en que se encuentre financiada, parcialmente incluso, con fondos provenientes del Real Erario. Así, los estudios de Torres Sánchez divergen desde el análisis particularizado de la propia institución hacia otras cuestiones interrelacionadas como el Real Giro, la deuda pública o la financiación de la guerra. Ampliaremos este escenario en el epígrafe VII.

La última década del siglo XVIII, y en general todo el reinado de Carlos IV, queda lamentablemente fuera del marco espacio-temporal preferido por Torres Sánchez y la Tesorería General huérfana en consecuencia de un merecido análisis sobre los efectos de la crisis del Antiguo Régimen. Como no vamos a dedicar posteriormente espacio alguna a esta etapa, podemos concluir esta presentación señalando que se comienza a vislumbrar por entonces un inevitable descontrol en la gestión contable, que podría dar al traste con medio siglo de esfuerzos dirigidos a la definición de un marco de actuación eficiente. Según Teijeiro, esta circunstancia tiene mucho que ver con un resurgimiento de la pugna entre civiles y militares²⁴. Según este autor, los oficiales civiles encargados del control del gasto de la Hacienda fueron perdiendo importancia y crédito, lo que se traduce en que sus oficios se utilizaran cada vez más como sinecuras, lo que profundiza su ineficacia técnica. Los oficios son menos ape-

²³ Torres Sánchez (2012a).

²⁴ Teijeiro (2002) y Teijeiro (2007: 97-128).

tecibles porque se reducen los salarios reales –y a veces nominales-, pierden marcas de honor y los privilegios que antes tenían. Confirmar estas hipótesis, e incluso continuar con el análisis de la Tesorería General tras la guerra de la Independencia, sería una decisión sin duda acertada pues, tras la suspensión general de actividades de 1809 a 1812, la nueva Administración fernandista no tuvo duda alguna a la hora de reponer a la Tesorería General en el epicentro del esquema organizativo de su Hacienda. Dicho modelo se mantendría vigente al menos hasta la década de 1830 y se constituye asimismo como una referencia indiscutible en la subsiguiente reforma hacendística liberal.

En conclusión, observamos dos etapas de la historia de la Tesorería General en la que se producen grandes avances historiográficos (1703-1726 y el reinado de Carlos III) y dos etapas que siguen ofreciendo graves lagunas (1726-1753 y el reinado de Carlos IV). Con estos condicionantes, vamos a tratar de recapitular en las próximas páginas lo que sabemos sobre las tres primeras etapas siguiendo para ello un orden cronológico.

3. ETAPA DE FORMACIÓN Y CONSOLIDACIÓN (1703-1726)

Confío en que resultará pertinente afirmar que no fue la Tesorería General la que condujo a Dubet al análisis de la actuación de Jean Orry como forjador de la misma sino que, al revés, fue Orry quien condujo a Dubet a la Tesorería General. La publicación en el año 2008 de su monografía sobre el estadista francés marca el cambio de orientación de sus estudios hacia un ámbito relacionado con la organización administrativa y contable de la Monarquía española, que trasciende además el ámbito cronológico estricto de la actividad de Orry²⁵. En este sentido, le ocurre lo mismo que a Concepción de Castro quien convierte su estudio eminentemente biográfico sobre José Grimaldo en un análisis fundamental de la organización y el trabajo cotidiano de la *Secretaría del Despacho de Guerra* (creada en septiembre de 1703 bajo el cargo del marqués de Canales) y, tras una corta supresión temporal, el de la repuesta *Secretaría del Despacho de Guerra y Hacienda* (desde julio de 1705 y bajo el gobierno del propio Grimaldo)²⁶.

Castro, sin embargo, nunca reorientó su trabajo hacia la senda institucional, como sí hace la hispanista francesa. Dubet comienza por analizar las primeras reformas de Felipe V destinadas a obtener una mayor eficacia en la ejecución del gasto de la guerra²⁷. Muy pronto, el foco de atención se ha desplazado hacia el análisis de la Tesorería Mayor de Guerra y, a partir de aquí,

²⁵ Dubet (2008).

²⁶ Completa la extensa carrera administrativa y vida del ministro “responsable” hasta 1726 (Castro, 2004).

²⁷ Dubet (2007: 293-309) y Dubet (2005: 483-501).

se incide cada vez más en el gobierno de la Hacienda militar²⁸. Hasta ese momento, el marco temporal se había limitado al período 1703-1706, pero pronto se puede observar cómo se amplía progresivamente mientras la atención se concentra en la definición del nuevo modelo de gestión contable, coetáneo incluso a la Nueva Planta²⁹. El período de análisis sigue ampliándose con los años de Alberoni, los inicios de la década de 1720, hasta alcanzar recientemente la etapa política de Patiño³⁰. De esta amplia producción historiográfica, reseñada tan solo en parte en este trabajo, se extrae una serie de argumentos referidos a la inicialmente denominada Tesorería Mayor de Guerra, germen de la futura Tesorería Mayor o General, que trataremos de compendiar en las siguientes líneas.

En 1523 Carlos V creaba el Consejo de Hacienda como organismo supremo para cuestiones hacendísticas y una Tesorería General agregada con el objeto de centralizar en ella la percepción de los ingresos y la ejecución del gasto de la Hacienda Real. Su propósito inicial, dada la multiplicidad de territorios e instituciones existentes en un mundo itinerante, sería *centralizar y controlar la información y los recursos fiscales*³¹. Su ordenación normativa la llevaría a cabo Felipe II y la Tesorería General habría quedado definida en torno a 1584, como institución subordinada al Consejo de Hacienda, fiscalizada mediante un control contable mensual y otro anual por dos contadores mayores, autorizada para efectuar pagos en provincias y gestionada mediante el ejercicio alternante de dos tesoreros. Sin embargo, esta Tesorería General se diferencia principalmente de la del siglo XVIII en que no es una red de cajas que se extiende sobre todo el territorio, sino una sola caja central ubicada en Madrid.

A partir de este momento, en lugar de asistir a la consolidación de la institución, concurrimos a su pérdida de rumbo fijo como consecuencia de la escalada de la deuda y el descontrol en la Real Hacienda. La Tesorería General del siglo XVII tuvo que entrar de lleno en el terreno de los negocios privados, tratando con asentistas y arrendadores el modo de equilibrar las cuentas, para terminar gestionando unos pocos ingresos –en su mayor parte extraordinarios– con manifiesta imposibilidad de control de la información.

El problema, según Torres Sánchez, es el de la pérdida de autoridad por parte del rey³². No será hasta avanzado el reinado de Carlos II cuando, según Sánchez Belén, se intentó revertir la situación heredada³³. Se procede entonces a la creación de una suerte de tesorerías provinciales, encargadas de la administración y cobranza de rentas ordinarias y servicios de millones, controladas

²⁸ Dubet (2006) y Dubet (2009).

²⁹ Dubet (2010a) y Dubet (2010b) y Dubet (2011b: 103-136).

³⁰ Dubet (2011a: 67-84), Dubet (2012) y Dubet (prensa a).

³¹ Torres Sánchez (2012a: 21)

³² Torres Sánchez (2012a: 23).

³³ Sánchez Belén (1996: 49).

por superintendentes provinciales que son vigilados a su vez por un Superintendente General de la Real Hacienda establecido en 1687³⁴. El organigrama se completa con las competencias otorgadas a tesoreros y contadores de provincias a partir de 1691. Es el germen de las futuras reformas, puesto que quedan enormes espacios fiscales fuera de su control y porque su autoridad sería ampliamente contestada tanto a nivel de autoridades locales como militares e incluso en los ámbitos superiores de la Real Hacienda. Pero se había conseguido uniformizar hasta cierto punto la rendición provincial de cuentas, lo que permitiría obtener a una visión de conjunto del nivel de las rentas ordinarias y la carga anual de los juros. Lo que no se obtiene es una visión del estado de las cajas provinciales, seguramente porque no era imprescindible, ya que los asentistas concedían préstamos garantizados sobre dichas rentas y, más tarde, ellos mismos se preocupaban por obtener beneficios de un modo u otro.

* 1703-1714: Esta es la coyuntura que nos dispone para el cambio de dinastía, el inicio de la guerra y, en consecuencia, la necesidad perentoria de mejorar la gestión de los caudales. Se comprende perfectamente desde nuestra perspectiva que la creación de la institución clave del nuevo sistema borbónico –las Secretarías del Despacho- obedezca al deseo manifiesto de reformar el gobierno de la hacienda militar y restaurar en ella la autoridad del Rey³⁵. El establecimiento de la *Tesorería Mayor de Guerra* es simultáneo como dijimos al de las Secretarías y el tesorero mayor será en ambos casos el conde de Moriana³⁶. Esta novedosa tesorería, que convive inicialmente con la antigua Tesorería General, concentraría en una sola caja los fondos destinados exclusivamente a la financiación de la guerra y solo recibiría órdenes de pago del rey comunicadas a través de la vía reservada del secretario. Se trata de marginar del control del dinero tanto a Consejos como a ministros particulares, además de a los propios jefes militares –oficiales del Ejército y capitanes generales-; de inocular el germen de una auténtica política del gasto; de mejorar la información sobre los fondos disponibles –al menos los asignados a esta tesorería, con la renta del tabaco al frente-; y de restablecer el crédito de la Monarquía con asentistas y financieros³⁷.

El conde de Moriana dispondrá de esta caja única –ya desde 1703 pero confirmado según Ordenanza de 28/7/1705- con actuación territorial a través de agentes propios, denominados sucesivamente pagadores o tesoreros, elegidos por él mismo para representarlo allá donde actuasen los ejércitos. Son los que ingresan los fondos procedentes de rentas reales y ejecutan los pagos ordenados por el rey, a través de la vía reservada, pero sin dejar de formar una sola caja pues el tesorero de guerra es responsable último de su actividad

³⁴ Muñoz Rodríguez (2004: 377-390).

³⁵ López Cordón (1996: 113-130).

³⁶ Dubet (2009: 441).

³⁷ Dubet (2009: 440).

y sus cuentas. Se facilita de este modo el pago de unidades en movimiento y de proveedores, evitando confusiones o duplicidad en los pagos³⁸. El resto de oficiales, veedores y contadores de ejércitos preexistentes no son suprimidos, pero dejan de ser imprescindibles para la intervención de los pagos; su función se reduce a remitir la información relativa a revistas e inventarios que justifican los pagos del tesorero. Los pagadores abonarán los sueldos de soldados y oficiales que figuren en revistas realizadas ante los comisarios, para todo lo demás se necesitará justificación y aprobación a través de la vía reservada. El Consejo de Guerra ve reducido su papel al de tribunal superior de justicia en materia militar.

Diversos arrendadores, tesoreros y arqueros de diversas rentas reales van recibiendo en estos años diversas órdenes reales que les obligan, primero, a gastar sus fondos en nombre del tesorero mayor y, a partir de 1713, a colocar directamente lo recaudado en la nueva tesorería³⁹. El secretario del despacho comienza a manejar mejor la información sobre el dinero y su empleo, contando con relaciones mensuales del tesorero y de sus agentes. El control financiero ejercido en última instancia por el tribunal de la Contaduría Mayor tiende, como contrapartida, a relajarse durante los años bélicos, precisamente por la independencia de los empleados de la nueva tesorería y su relación exclusiva con la vía reservada.

El enunciado de propósitos e intenciones no significa su logro inmediato ni absoluto pero, en este caso, la sola pretensión ya es destacable pues representa el diagnóstico de la situación. De hecho, la tesorería no funcionó perfectamente desde el primer día y mostró serias dificultades de adaptación ante los cambios necesarios que trajo el fin de la guerra. De hecho, no sabemos cómo se adaptó su actividad en los antiguos territorios forales y tenemos constancia de que fue nuevamente suspendida en su actuación desde el inicio de 1712 hasta el final de junio de 1713. Los motivos no están claros, pero guardar relación sin duda con la progresiva languidez del tiempo de la guerra hasta su nueva reactivación con el asalto a Cataluña. En julio de 1713 fue Orry, una vez más, quien impulsó su reaparición con una denominación que olvida progresivamente su origen beligerante y va adoptando cada vez más el término de Tesorería Mayor a secas.

Asistimos a la formación de un modelo administrativo nuevo y diferenciado. La Tesorería Mayor se concibe en último término como una red de cajas (tesorerías o pagadurías de provincias, con o sin ejércitos) tutelada por un tesorero principal cuya oficina se sitúa en Madrid y que está obligado a rendir una cuenta única en la que cualquier cargo local se considera como suyo, y lo mismo para la data. En sucesivas instrucciones se van insertando formularios

³⁸ No se trata de excluir el negocio y el beneficio de los hombres de negocio, pero sí de reforzar el crédito del rey con mayores garantías de cobro a arrendatarios de impuestos y asentistas. Véase Dubet (prensa b).

³⁹ Dubet (prensa c).

para sargentos, pagadores y comisarios tendentes a uniformizar la documentación para reducir el riesgo de errores. Los avances son lentos y múltiples los vaivenes, pero la situación hacendística tiende a clarificarse. Tanto es así que muy pronto se echa en falta la existencia de un agente ejecutivo de la tesorería dependiente asimismo del secretario del despacho en el nivel territorial: lo que el propio Orry llamaba *intendente* en sus primeros proyectos.

* 1714-1721: El objetivo que preside la reordenación de la tesorería con el fin de la guerra va a ser doble: extender su estructura provincial y financiar las guerras italianas⁴⁰. En cuanto al primer propósito –el segundo escapa al ámbito de este estudio–, ya hemos mencionado el deseo de combinar un modelo de gestión centralizado con una mayor capacidad de actuación territorial. Se trata de centralizar la información y la toma de decisiones, pero estas deben ser ejecutadas en reinos y provincias. Existen antecedentes claros en la aplicación de esta idea –sin tener en cuenta a los superintendentes castellanos de rentas reales de Carlos II– con la implantación de los intendentes de Valencia y Aragón (1707), con la creación por parte de Bergeyck de los intendentes castellanos subalternos del tesorero mayor (1711-1712) e, igualmente, en los cambios introducidos por Orry en 1714-15⁴¹.

Resulta patente la necesidad de una nueva organización de oficinas dependientes de la Tesorería Mayor en provincias con ejércitos, definiendo el alcance de la autoridad de cada tesorero en Cataluña, Valencia, Aragón y Baleares por un lado; Andalucía, Extremadura, Castilla y Galicia por otro. En mayo de 1714, Moriana asumía esta ordenación nombrando tesoreros para todas ellas así como para las tesorerías provinciales de rentas de Salamanca, Navarra, Guipúzcoa, León, Córdoba, Granada, Jaén, Zamora, Toro y alguna otra. Esta estructura conlleva necesariamente cambios en la organización contable y, aunque nadie discute la subordinación de los tesoreros provinciales a la Tesorería Mayor, sí existen diferencias en cuanto a su grado de autonomía⁴². Esta cuestión es la que debía resolverse durante la confusa etapa que se inicia en el año 1718 que está caracterizada por la presencia de dos modelos alternativos de gobierno que incluso asumen denominaciones distintas: asistiremos a la pugna entre el modelo de Tesorería Mayor vigente y el de Tesorería General alternativo.

El primer paso enlaza con la reforma administrativa emprendida por el cardenal Alberoni y su grupo de hombres de confianza, entre los que se encuentra el nuevo tesorero Nicolás de Hinojosa. Este proceso lo preside la publicación de un corpus legislativo fundamental como son las *Ordenanzas de intendentes, tesorero general, pagadores y contadores de 4/7/1718*, de obligado cumplimiento a partir de septiembre de 1718⁴³.

⁴⁰ Dubet (2011b: 103-136). Véase también Nava Rodríguez (2004: 111-131).

⁴¹ Muñoz Rodríguez (2004: 377-390).

⁴² Es el problema de fondo tratado en Dubet (2010a) y que vuelve a ser retomado en Dubet (2012: 255-290).

⁴³ Véase Kamen (1964: 368-395), Ibáñez Molina (1982: 5-27) o, más recientemente, Dedieu (2004: 263-278).

Cada tesorería en territorios con tropas se va a organizar, como indicada el propio título de la disposición a partir de un pagador, flanqueado por un intendente y un contador. El intendente es la personalidad territorial que conoce los negociados y otorga las correspondientes órdenes de pago. El contador interviene en la elaboración de libranzas, registros y autorizaciones basadas en revistas de tropas o en ajustamientos con asentistas. El pagador provincial –ya no tesorero- es el depositario de los caudales, un mero ejecutante de las órdenes recibidas a través de un decreto real –del secretario del despacho de Hacienda- o una libranza del intendente –incluso los nuevos intendentes en provincias sin tropas-, en ambos casos con el visto bueno del contador. El pagador puede entregar recibos provisionales a quien le remita fondos pero la carta de pago definitiva tiene que estar firmada por el tesorero general. El pagador provincial, puede firmar ajustamientos para el abono de las cantidades debidas a soldados o asentistas, pero su sometimiento a la autoridad del tesorero mayor es completo⁴⁴. Simultáneamente, las operaciones del tesorero mayor volverán a someterse a un doble control. Por un lado, la intervención interna de dos contadores generales de Valores y de la Distribución, externos a la planta de la Tesorería Mayor, que controlar a todos los que manejan fondos por cuenta del rey. Por otra, sigue la intervención externa de la Contaduría Mayor, que no desaparece, aunque se busca su simplificación limitándose a validar los justificantes de cada año en previsión de la rendición de cuentas al final del ejercicio del tesorero⁴⁵.

La esencia del debate se refiere al mayor o menor grado de control de las tesorerías provinciales por parte del tesorero mayor. Recordemos que en este momento político pesa mucho la integración en el sistema de los territorios aragoneses sometidos a la Nueva Planta. Hinojosa estaba convencido de la conveniencia de expandir el modelo utilizado para los territorios con tropas a toda la geografía nacional –incluida Canarias, que recibe en este sentido un trato particularizado⁴⁶ y de la ventaja de otorgar mayor capacidad de gestión a las tesorerías territoriales. Se trata de hacer responsables a las tesorerías provinciales de su propia actuación –en detrimento de la autoridad del tesorero mayor- potenciando a la Contaduría Mayor. Las tesorerías provinciales se entenderían directamente con la Contaduría, sin pasar por la Tesorería Mayor, que actuaría en este caso como una simple coordinadora de actividades descentralizadas.

Desde septiembre de 1718 hasta el final de 1720 Hinojosa pondrá en práctica esta nueva experiencia de gestión y, para destacar su novedad, cam-

⁴⁴ Kamen recoge la frase de José Rodrigo: *La idea de que el Intendente, un Contador y un Pagador formen en cada provincia como un pequeño tribunal de Hacienda, con subordinación al Consejo de Hacienda y con conexión y correspondencia con el Tesorero General, parece admirable* (Kamen, 1964).

⁴⁵ Dubet (prensa c).

⁴⁶ Solbes (2011a: 165-178).

biará incluso la denominación de Tesorería Mayor para retomar la más antigua de Tesorería General y destacar así que el nuevo organismo incluye bajo su control cajas que no son de ejército en provincias sin tropas. Aún con las dudas, continúa durante estos años el proceso de concentración de rentas y extensión del ámbito provincial de la Tesorería, con ejércitos o sin ellos. Esta tendencia se detiene sin embargo en 1720 cuando, ante las protestas suscitadas en múltiples territorios, se da marcha atrás en el proceso de imposición de la figura de los intendentes provinciales, lo que contribuirá en buena medida a la caída de Alberoni⁴⁷. Esta circunstancia obligó a considerar la posibilidad de que el tesorero general volviera a ser el responsable último de la gestión de los tesoreros territoriales superviviente –solo los localizados en territorios con tropas- y de la elaboración de una cuenta única para la Contaduría. Esta decisión representa una reconversión de la Tesorería General en Tesorería Mayor que, ya lo advertimos, no será la última.

* 1721-1726: Torres Sánchez insiste en la idea de no interpretar lo ocurrido en la etapa anterior como el fracaso de las reformas de Alberoni, pues se había conservado lo esencial: la separación de los militares e instituciones ajenas a la Secretaría de Hacienda del control del gasto y la consolidación del modelo intendente-contador-tesorero aunque fuera exclusivamente en territorios con presencia militar, pues son ellos los que ejecutan la mayor parte del gasto⁴⁸. La cuestión del modelo contable, la cuenta única y la dependencia territorial, eso sí, quedaba pendiente de resolución. Dubet interpreta por su parte que lo que está en juego es la opción entre dos modalidades de control contable para la Real Hacienda en su conjunto y el verdadero poder de la Secretaría de Hacienda⁴⁹.

El de la Tesorería Mayor es asimilable al modelo francés de veeduría general, con una cuenta única que refunde tanto los ingresos de unas tesorerías provinciales responsables de cada vez más rentas reales (generales, salinas, tabaco, etc.) como el ejercicio de su ejecución de gastos estratégicos (militares, casas reales, tribunales y secretarías de Estado)⁵⁰. Es el modelo de Verdes Montenegro y el que Patiño impondrá como definitivo en octubre de 1726. El segundo modelo se refiere a la alternativa de Hinojosa de una Tesorería General sin cuenta única, en la que los pagadores provinciales presentan sus cuentas directamente ante la Contaduría Mayor⁵¹. Como insiste Dubet, ninguno de ellos es intrínsecamente mejor que el otro y ambos respetan la esencia de lo avanzado hasta el momento. Puede pensarse, si acaso, que la ventaja del primero

⁴⁷ Dubet (2011b: 103-136).

⁴⁸ Torres Sánchez (2011: 177-198).

⁴⁹ Dubet (2010a).

⁵⁰ Legay (2011).

⁵¹ Dubet (2011a) contraponen las personalidades de Fernando Verdes Montenegro y Nicolás de Hinojosa junto con los modelos refrendados por ambos.

reside en una mayor eficacia en la futura actividad presupuestaria mientras que el segundo incide en las ventajas de la descentralización para gestionar con más agilidad el movimiento de caudales. Según Dubet, se trata de eficacia política ante todo: Patiño está convencido de que el modelo de Tesorería Mayor le permitirá saber que los gastos que se hicieron fueron los ordenados por el rey y transmitidos por la vía reservada y, aunque la elaboración de su cuenta resulte una operación muy pesada, la sigue considerando preferible a la de las contadurías generales de valores y distribución.

Tras la caída de Alberoni y con Camploflorado como promotor de los cambios subsiguientes, en enero de 1721, el nuevo tesorero Verdes canceló el modelo de Hinojosa y repuso el sistema de Tesorería Mayor. El sistema se mantendría operativo sin dificultades hasta que, en febrero de 1724, el mismo Verdes fue escogido para el cargo de secretario de Guerra durante el efímero reinado de Luis I. Le sustituye como tesorero mayor el propio Hinojosa, pese a su oposición al mantenimiento de un modelo de gestión que no es suyo. La temprana muerte del rey Luis y el restablecimiento de Felipe V provocaron la destitución de Verdes en octubre de 1724 y el inicio de su persecución judicial⁵². Aunque finalmente saldría reforzado de la causa, durante el año 1725 no pasaba el ex-tesorero y ex-ministro por su mejor momento de modo que, en febrero de 1726, Hinojosa se sintió con la suficiente fuerza política para reponer su sistema alternativo de la Tesorería General.

La coyuntura no tardó mucho en ofrecer un nuevo giro, simbolizado en este caso por el ascenso de Patiño más que por el retorno de Verdes. En octubre de 1726, asistimos a la supresión definitiva del modelo de Tesorería General -con destitución de Hinojosa incluida- y la imposición una vez más del sistema de la Tesorería Mayor con un nuevo tesorero a su frente como es Tomás de Iriberry⁵³.

El confuso debate en torno al modelo contable y territorial iniciado en 1714 había concluido. Como señala Dedieu, la institución había quedado firmemente consolidada en el corazón de las finanzas y la gestión de los fondos del Estado, con unos empleados que habían dejado de ser meros pagadores para convertirse en agentes económicos de primera magnitud⁵⁴. Lo curioso del caso es que, después de tantos avatares, comienza a generalizarse el uso indistinto de la denominación Tesorería Mayor-Tesorería General, hasta convertir a ambos conceptos en equivalentes en la práctica. Y así, aunque el modelo triunfante es claramente el de la Tesorería Mayor, en la segunda mitad del siglo se impune finalmente y por la fuerza de la costumbre la denominación de Te-

⁵² Dubet (2012: 255-290).

⁵³ Véase Dubet (prensa a). Iriberry era sobrino de Juan de Goyeneche y contaba con amplios contactos en el mundo de los arrendadores y asentistas que sostienen financieramente a la Monarquía.

⁵⁴ Citado en Torres Sánchez (2012: 9-11).

sorería General⁵⁵. Triunfa el modelo contable de la unidad de cuenta y control interno de la Tesorería Mayor. En las provincias se consolida la red de tesoreros de los territorios con tropas –de ahí el nombre de Tesorerías de Ejércitos-, con oficiales escogidos por el mismo tesorero mayor, que presentan cuentas temporales ante él y cuenta anual ante la Contaduría Mayor –para cotejarla con la del propio tesorero mayor-. La oficina del tesorero mayor recupera a los dos contadores de la intervención del cargo y de la data para repasar los justificantes de cualquier tesorería o caja y elaborar con ellos relaciones mensuales sobre cuándo, dónde y cómo se está usando el dinero. Estos cálculos sirven posteriormente como justificante para la cuenta final que el tesorero mayor debe presentar ante la Contaduría Mayor⁵⁶.

4. ETAPA DE ORGANIZACIÓN Y DEFINICIÓN TÉCNICA (1726-1753)

Iniciamos el análisis de una etapa bastante menos explorada desde un punto de vista historiográfico en lo que a la Tesorería General se refiere. Trabajamos actualmente en la línea de mejorar nuestros conocimientos, con magníficas perspectivas de futuro por lo que vamos avanzando.

* 1726-1736. El inicio de esta etapa se encuentra marcado por la concentración en manos de José Patiño del gobierno del Consejo de Hacienda, la Superintendencia General y la Secretaría del Despacho de Hacienda. El superministro asume un control absoluto de la Real Hacienda y por supuesto del gasto, en nombre del rey, relegando al tesorero mayor al papel de ejecutante último de sus decisiones. Dubet nos describe el empeño de Patiño por mantener una vigilancia constante en el terreno de la contabilidad y también su capacidad para movilizar una red de colaboradores deseosos de servirle y de aceptar sus disposiciones sin oposición⁵⁷. Los nuevos tiempos para la Tesorería General dan comienzo con la *Instrucción de 1726* de la que Pérez-Fernández Turégano destaca su especial interés en regular su relación con los tesoreros de ejércitos y el carácter férreo de los controles contables establecidos. Algunas de las nuevas normas se refieren, por ejemplo, a que los tesoreros de ejércitos no podrán abonar libramientos heredados de tesorerías anteriores sin renovación expresa autorizada por el ministro. Otra muestra más en la misma línea sería que las tesorerías de rentas –en especial la del tabaco, reformada asimismo por Instrucción de 24/12/1726- no podrían hacer abonos extraordinarios con cartas de pago del tesorero general sin disposición expresa de Patiño⁵⁸.

⁵⁵ Torres Sánchez no duda en utilizar el término Tesorería General en su monografía para el reinado de Carlos III.

⁵⁶ Dubet (2010a: 101-107)

⁵⁷ Dubet (prensa a: 6).

⁵⁸ Pérez-Fernández Turégano (2006: 190-193).

En septiembre de 1727, cuando Iriberry cumplía un año al frente de la tesorería, se dispuso que su ejercicio y el de sus sucesores debiera ser anual, con tiempo suficiente para preparar y presentar la cuenta por el ejercicio anterior ante la Contaduría y recibir el preceptivo visto bueno para retomar el oficio. El sucesor de Iriberry fue Mateo Pablo Díaz, antiguo director de la renta del tabaco, pero la alternancia interanual se manifestó muy pronto como inalcanzable. Durante el verano de 1728, Iriberry comunicaba que le iba a resultar imposible cumplir el objetivo fijado en el plazo convenido por la dificultad de conciliar su cuenta con la de los tesoreros de ejércitos y la de poner orden en los infinitos libramientos pendientes de tesorerías anteriores –los llamados “boletines” o documentos en los que consta el reconocimiento de la deuda transferida de un tesorero a otro, con los que posiblemente se especulaba-. La decisión de Patiño fue sencillamente la de prorrogar plazos en todos los casos, ordenando eso sí que todos los tesoreros provinciales cesasen al mismo tiempo que su tesorero general. Así, Iriberry no retornará a su puesto hasta diciembre de 1729 (con un año y un trimestre de retraso), permaneciendo entonces en el cargo hasta el fin de 1733 (más de cuatro años), para ser de nuevo sustituido por Díaz –ya por entonces marqués de Torrenueva- que se mantuvo al frente de la tesorería hasta la muerte de Patiño (casi tres años). En noviembre de 1736 fue precisamente Torrenueva el escogido para suceder a Patiño en la Secretaría de Hacienda.

Los datos del párrafo anterior indican varias cuestiones. Por una parte, el grado de importancia que viene adquiriendo el cargo de tesorero general puesto que es susceptible de suceder a un Secretario del Despacho –ya no es la primera vez que ocurre pues pasó lo mismo con Verdes-. Pero lo más importante son las diferencias patentes entre la teoría y la práctica. La clara definición de funciones y expectativas fijada en la Instrucción de 1726 choca en ocasiones con la realidad. El pragmatismo de Patiño resuelve el problema permitiendo que los criterios políticos se impongan sin dificultad a los puramente técnicos, pues su confianza personal en el tesorero y la necesidad de conservar sus relaciones financieras se coloca por encima de cualquier otra consideración⁵⁹. En marzo de 1743 habrá, como sabemos, nueva Instrucción para la Tesorería General y otro tanto ocurrirá en 1753, pero insistimos en que la principal diferencia entre ellas es el grado de su aplicación. Todavía hay disposiciones teóricas, correctamente definidas, que no consiguen encontrar el fermento adecuado para ser llevadas a la práctica por insuficiencia de medios técnicos o porque no se considera absolutamente necesario aplicar a rajatabla la regla dispuesta.

* 1736-1741. La línea de actuación de Patiño se caracterizó por un aprovechamiento consciente de las posibilidades financieras que ofrecían asentistas y arrendadores vinculados a la Administración, procurando evitar su promoción

⁵⁹ Dubet (prensa a: 13-14).

excesiva⁶⁰. Así se fue saliendo del paso y solventando las persistentes dificultades económicas. La muerte de Patiño y el permanente saldo deficitario de la Real Hacienda abren un período de regresión en la línea emprendida, pues tanto Torrenueva como su sucesores Iturralde y Verdes Montenegro –los tres ministros que ocuparon el vacío en la Secretaría de Hacienda entre la actuación de las grandes personalidades de Patiño y Campillo, es decir, de octubre de 1736 a enero de 1741- estaban íntimamente conectados con los círculos de asentistas. Los gastos militares derivados del sitio de Gibraltar (1726-27), la conquista de Orán (1732) o la expedición a Italia (1733-35) continuaron provocando un gasto elevado muy difícil de sostener con unos ingresos situados siempre por debajo de las necesidades, lo que obligaba a mantener una negociación continua con las finanzas privadas. Los momentos culminantes de esta etapa se refieren sin duda a la formación de la *Junta de Medios*, la suspensión de pagos de 1739 y la posterior actuación de la *Junta de Hacienda* que afecta directamente a esas negociaciones y al proceso de toma de decisiones⁶¹.

El recurso a intermediarios capaces de movilizar el crédito de los financieros a favor de la Corona se combina con la creación –por Real Decreto de 9 de abril de 1737- de una Junta de Medios encargada de proponer soluciones eficaces en esta línea. En julio se presentaba un primer balance de la situación cercano a la bancarota y con propuestas de solución que nos aproximan a la suspensión de pagos. Torrenueva apostaba por resolver las dificultades por la vía de reducción del gasto, especialmente el de Casas Reales y Ejércitos, algo que el carácter absoluto de la Monarquía no podía aceptar pues haría imposible la financiación de nuevas guerras. Falto del apoyo del rey, a principios de marzo de 1739, Torrenueva es sustituido por Iturralde lo que, para Fernández Albadalejo, representa un nuevo paso adelante en la concepción de la Hacienda como un negocio privado⁶². Caro Baroja aporta una idea muy interesante que incide en nuestro análisis sobre la Tesorería, cuando afirma que Iturralde *descentralizó la Real Hacienda creando una serie de cajas autónomas, independientes y particulares, de acuerdo con la más pura tradición “fermier”*⁶³. Hablamos del fomento de la actividad privada y descentralización en la gestión, aspectos ambos que no resultan desconocidos en este estudio. ¿Podemos pensar que las nuevas circunstancias afectarían de algún modo al modelo de gestión modificándolo en línea con el más descentralizado de la Tesorería General de Hinojosa? ¿Estamos asistiendo a una nueva mudanza en este sentido? No disponemos de constancia documental alguna relativa a esta

⁶⁰ Existen actualmente discrepancias en torno a las relaciones entre Patiño con el mundo de las finanzas privadas. Véase Dubet (prensa b).

⁶¹ Sobre la suspensión de pagos seguimos recurriendo a Fernández Albadalejo (1977) que analiza, además, la evolución de la recaudación fiscal y el análisis de las propuestas de reforma contenidas en los informes de la época,

⁶² Fernández Albadalejo (1977: 67).

⁶³ Caro Baroja (1969: 229-230).

posibilidad, pero la opción no debe descartarse, mucho más si consideramos la reiteración de muchas de las antiguas normas en 1743.

Conocemos la trascendencia del decreto de 21 de marzo de 1739 de suspensión de *todo lo librado en las rentas para ocurrir a las urgencias del día*, que fue continuado por el de primero de abril de 1740, con suspensión de pensiones por dos años y prohibición de duplicidades entre otros puntos, y finalmente culminado por el decreto de 8 de abril de 1740 anulando los goces y suspendiendo por dos años toda pensión. Las tres disposiciones fueron cargas de profundidad contra la estabilidad interior de la Monarquía puesto que los afectados pertenecían siempre a sectores poderosos –la Corte, los ministros o el propio Ejército– mientras que arrendadores y financieros quedaban mucho mejor parados al considerarse prioritario el abono de sus partidas. De nuevo, la falta de confianza del rey provocó la caída de Iturralde. Careciendo de alternativa, el nuevo ministro de Hacienda Verdes Montenegro adoptó una serie de medidas urgentes en esa misma línea de aumento de ingresos y reducción del gasto para poder seguir financiando la guerra. Su actividad se canaliza en este caso a través de una nueva Junta de Hacienda diseñada para tal fin. Todo en balde pues, en enero de 1741, también caía este ministro ante el empuje de Campillo, lo que nos trae el inicio de un nuevo ciclo que se prolongará con el marqués de la Ensenada hasta bien entrado el reinado de Fernando VI.

Campillo había sido el abanderado de la crítica contra Verdes y la línea de acatamiento de la política financiera dictada por asentistas, arrendadores y banqueros. Presentó al monarca un memorial, de fecha 14 de enero de 1741, en el que resaltaba los efectos negativos de muchas de las decisiones anteriores, denunciaba la necesidad de establecer un mayor control sobre la administración de la Real Hacienda –*sin el abandono de los últimos veinte años*–, reduciendo el gasto y defendiendo el ahorro, por la vía expresa de incidir en un mejor examen de los informes contables de entradas y salidas de los fondos del real Erario⁶⁴. Es decir, el control administrativo y contable de las finanzas públicas debía imponerse sobre la negociación con el sector privado. Una situación que se traduce necesariamente en una nueva fase de estímulo para la actividad de la Tesorería General.

Resulta en ocasiones esclarecedor frente a nuestro propio entusiasmo que, después de haber dedicado gran espacio a analizar las reformas de los años veinte y treinta, un contemporáneo considere que, en realidad, se ha estado gestionando la Real Hacienda con abandono. Aún más, durante la década de los cuarenta se publica una ingente cantidad de escritos eruditos denunciando y proponiendo soluciones para la maltrecha economía española. Aunque son muchos los proyectos de reforma, son muy pocos los logros obtenidos fundamentalmente a causa de las luchas internas por el poder y los laberintos buro-

⁶⁴ Delgado Barrado (2007: 45-47).

cráticos que ralentizan la toma de decisiones⁶⁵. Pero esos mismos escritos, como intuyó Fernández Albadalejo y ha demostrado fehacientemente Delgado Barrado, contienen acertadísimos análisis sobre la estructura de la Administración española que pueden ilustrarnos muy convenientemente. Un caso paradigmático es el de Alejandro de la Vega quien trabajó en la Junta de Medios y estuvo junto a Iturralde en el momento de la suspensión. En sus escritos, justifica al ministro, destacando su extraordinario manejo del sistema de asientos y arrendamientos a nivel nacional e internacional, al que había perjudicado el problema insoluble del gasto⁶⁶. De la Vega nos informa, entre otras cosas, de que en las anticipaciones hechas a los hombres de negocios el lucro partía del 50 por ciento pero que podía llegar a triplicar capitales. Que el beneficio derivado de la especulación con los boletines podía llegar a ser asimismo escandaloso. Que se llegó en ocasiones a poner el Erario en manos de un corredor a quien se entregaban cartas de pago del tesorero mayor en blanco para que las vendiera libremente, incluso en pública subasta, sin comprobaciones ni trámites. Según él, cuarenta o cincuenta hombres de negocios, unidos y acordados, habían hecho el negocio del siglo durante estos años. Iturralde no había podido evitarlo ni tampoco eludir la necesidad de suspender todo el sistema para comenzar de cero con el arreglo de la deuda y el freno a la presencia de extranjeros⁶⁷.

En cuanto al ejercicio del cargo de tesorero general, podemos señalar que Torrenueva escogió a Francisco Lobato para el cargo mientras que Iturralde y Verdes escogieron al hijo del conde de Moriana; un dato digno de consideración para comprender la dificultad del momento⁶⁸. Campillo le suspendió inmediatamente de actividades para sustituir por un hombre de su completa confianza como José Gómez de Terán, futuro marqués del Portago. Esta circunstancia entra dentro del terreno de lo acostumbrado, lo que trasciende es el rigor de la cuenta que se le exige a Moriana para ser fiscalizada por la Contaduría. Dicho documento se ajusta a la nueva línea de incremento del control contable de las finanzas públicas, con una serie de directrices para diferenciar la procedencia de los ingresos, el momento de los abonos y las diferentes “clases” del gasto. Esta cuenta, por el período comprendido entre abril de 1739 y febrero de 1741, aunque pero presentada en 1744 –después de la nueva Instrucción–, permitirá el inicio de una serie bastante homogénea para el análisis del gasto que puede dilatarse en el tiempo hasta el inicio de la guerra de la Independencia⁶⁹.

⁶⁵ Delgado Barrado (2007: 10).

⁶⁶ Vega llegó a la Corte como asistente del conde de Moriana y fue escalando puestos en la Administración hasta convertirse en secretario de la Junta de Medios y primer oficial de la secretaría de Hacienda de Iturralde. El desprestigio causado provocó su marginación hasta su fallecimiento en 1760 tiempo en el que escribió diversos memoriales para defender la idoneidad de las medidas adoptadas (Delgado Barrado, 2007: 33-35).

⁶⁷ Delgado Barrado (2007: 107-108).

⁶⁸ Puede verse el listado completo de tesoreros mayores y generales en Jurado Sánchez (2006: 23-24).

⁶⁹ Sirva de ejemplo las cantidades destinadas a compra de vestuarios para el Ejército en Solbes Ferri (2012: 273-292) y Solbes Ferri (prensa).

* 1741-1753. La llegada de Campillo significará, en esencia, el retorno a la potenciación del principio de administración de rentas por parte del Estado, acompañado de una actuación decidida para lograr la expulsión de asentistas y arrendadores del control financiero de la Monarquía. La Corona se orienta entonces hacia la administración directa de rentas y la concentración de asientos, para negociar a la baja y diseñar un sistema de suministros militares controlado por las oficinas públicas –siguiendo el modelo inglés del *Victualling Board*, aplicado con éxito durante esos mismos años-⁷⁰. La contrapartida al fortalecimiento de un pequeño número de asentistas es que no tendrán participación alguna en una recaudación fiscal que debía monopolizar la Secretaría de Hacienda a través precisamente de la Tesorería General, evitando cualquier forma de dispersión o descontrol del dinero. En sus memoriales, siendo ya responsable del gobierno financiero de la Monarquía, Campillo concretaría las reformas necesarias en la Real Hacienda y el resto de ministerios, consejos y juntas. Efectivamente, a partir de 1742 se adoptada una serie de decisiones tendentes a organizar una administración más competente y centralizada –incluyendo la Instrucción de marzo de 1743 para la Tesorería Mayor-. Estamos hablando de las ideas de Campillo, pero su prematura muerte en abril de 1743 propicia que sea en realidad Ensenada el que asuma la representación histórica de la continuidad y culminación de las reformas.

El texto de la nueva Instrucción es distinto al de 1726 pero la forma de control establecida es más o menos la misma. Los puntos principales que simplemente se reformulan serían los siguientes: monopolio de las órdenes en manos del secretario de hacienda así como el control expreso de la transmisión de la deuda al tesorero sucesivo (los boletines); justificación de la cuenta única y obligación de que los contadores sean fiscales del rey y no queden a la elección del tesorero. Las principales novedades se ofrecen en la composición de la Tesorería General y el mandato de los tesoreros generales: se afirma la necesidad de una alternancia entre los ejecutores del cargo, indicando que el tiempo de rendición de cuentas será el mismo que el del ejercicio; se crea la mesa de comprobación; y se erige en regla la obligación de dar estados de fondos y cargas anuales al ministro –lo que era un uso desde, por lo menos, los años de Verdes aunque no se hubiera regulado por escrito-.

La firma de la paz de Aquisgrán en 1748 contribuyó sin duda a generar cierta solvencia económica y la aparición de los primeros presupuestos ajustados del siglo, lo que aceleraría el proceso de búsqueda de la independencia financiera, mejor aprovechamiento de las capacidades propias de un sistema fiscal más productivo y, necesariamente, la presencia de una burocracia capaz de hacerse cargo de todo ello⁷¹.

⁷⁰ Knight y Wilcox (2010).

⁷¹ Fernández Albadalejo (1977: 82).

Entre los mayores empeños de Ensenada –junto con los más conocidos referidos a la imposición de la única contribución o la administración directa⁷²-, se encuentra la ampliación de la estructura territorial de la Tesorería General con los intendentes provinciales o la creación del Real Giro para facilitar los pagos y consolidar el crédito exterior de la Monarquía. La reordenación territorial de la Monarquía de 1721 había concluido con la consolidación de nueve intendencias militares supeditadas a la Tesorería General en su apartado financiero desde 1726. La nueva Instrucción de Intendentes de 1749 reintroduce el modelo provincial, pero subdelegándolo a su correspondiente intendente de ejército, con lo que nuestra estructura jerárquica varía en realidad muy poco⁷³. Por su parte, el Real Giro, creado en 1748, quedaba en 1752 situado bajo la responsabilidad del tesorero general en funciones de ordenación para la gestión de cualquier tipo de operaciones financieras complejas realizadas en el exterior –pagos a jesuitas expulsos, compra de suministros militares en el extranjero, exportación de plata hacia Europa, etc.-⁷⁴. En 1751 se habían incorporado al ámbito de gestión de la Tesorería General los caudales de la Depositaria de Indias de Cádiz. Así que puede decirse que la gestión de cualquier nueva actividad financiera relacionada con la Real Hacienda española estaba quedando bajo la completa responsabilidad de la Tesorería General.

El tesorero Gómez Terán se mantuvo al frente del proceso de consolidación de la institución entre marzo de 1741 y enero de 1747 (casi seis años), de modo que, aunque presentó dos cuentas separadas por el final del año 1743, la alternancia de tesoreros y la cuenta anual sigue durmiendo el sueño de los justos. Manuel Antonio de Horcasitas fue el siguiente tesorero con un ejercicio inicial de casi cuatro años comprendido entre febrero de 1747 y el final de 1750 y Nicolás de Francia le sustituyó con un ejercicio inicial de dos años exactos como son 1751 y 1752. Ese último año, Francia había argumentado ante la creciente presión del gobierno para consolidar la alternancia anual de la Tesorería General –más urgente ahora que el Giro quedaba en manos del tesorero cesante-, que todavía seguía siendo imposible preparar y presentar la cuenta anual por culpa de los tesoreros de ejércitos que presentaban sus cuentas tarde y mal. Atribuía esta circunstancia al hecho de que preparaban su cuenta pensando más en cumplir ante la Contaduría Mayor –que permitía su continuidad en el cargo- que ante él mismo. Estas circunstancias obligaron a Ensenada a presentar la nueva Instrucción de Tesorería de enero de 1753, por *incumplimiento sistemático* del contenido de la anterior, según nos indican las fuentes⁷⁵. Dicha ordenanza establecía una serie de pautas fijas en relación con la preparación de resúmenes mensuales, revisados por intendentes y

⁷² Entre 1748 y 1752 entraron en administración el 70 por ciento de los ingresos procedentes de rentas reales.

⁷³ *Ordenanza de 4 de julio de 1718 para el establecimiento e instrucción de intendentes de provincias y ejércitos*.

⁷⁴ Torres Sánchez (2012, capítulo 5º: 143-197).

⁷⁵ Torres Sánchez (2012: 36).

contadores de ejército, y de la cuenta final que debía presentarse de manera simultánea ante la Tesorería General y la Contaduría Mayor⁷⁶. El ajuste a dichas normas agiliza la ejecución de la cuenta, lo que permitirá iniciar en 1753 una perfecta sucesión anual entre tesoreros alternantes, con cuenta única por el ejercicio concluido presentada antes del verano siguiente.

Concluye la etapa de ajuste técnico de la Tesorería General y de sus empleados. Nuestro organismo había vivido con Patiño una etapa de consolidación con limitaciones, pero los cambios del período 1736-1741 y el posterior ajuste de Campillo, debieron sin duda afectar tanto a su estructura interna como a su funcionamiento. El restablecimiento del nuevo orden que simboliza la Ordenanza de 1743, permite retornar al proceso abandonado por causa de una gestión hacendística excesivamente influida por el poder de las finanzas privadas⁷⁷. El objetivo vuelve a ser entonces la cuenta única y la alternancia anual entre tesoreros, objetivo que se conseguirá finalmente en 1753. El tesorero general había acrecentado mientras tanto el volumen de caudales y asuntos situados bajo su gestión, sujetos por tanto aunque de modo indirecto a las disposiciones del Secretario de Hacienda.

5. ETAPA DE SERVICIO EFICAZ Y AMPLIACIÓN TERRITORIAL (1753-1789)

El enfoque de Torres Sánchez en su reciente monografía sobre la Tesorería General de Carlos III es muy distinto al hasta ahora utilizado. Como indica en la introducción, lo que se pretende es plantear y analizar el ejercicio de la autoridad gubernamental y la aplicación del programa reformista del Estado borbónico a través, en este caso, de la propia Tesorería General⁷⁸. No se trata tanto de observar el proceso de evolución interna de la institución, que apenas lo hay, sino de comprobar si su diseño y estructura sirvió eficazmente para la imposición efectiva de los cambios proyectados por los gobiernos ilustrados. La Tesorería General ya no es sujeto de análisis sino protagonista de la actividad reformadora.

En su opinión, el proceso de consolidación de la Tesorería Mayor o General durante la primera mitad del siglo se encuentra indisolublemente unido, por una parte, al triunfo de la Secretaría de Hacienda en su contencioso con el resto de instituciones de gobierno y, por otra, a la militarización de la Real Hacienda en el sentido de difusión de las estructuras inicialmente militares al ámbito civil. El ministro Campillo representa a su entender la victoria definitiva de la Secretaría, con un aumento de funciones y liquidez, así como la

⁷⁶ Los tesoreros de ejércitos tenían tres meses para remitir sus cuentas anuales; desde 1760 tendrían que enviar además relaciones mensuales.

⁷⁷ Canga Argüelles (1833: tomo II, 522).

⁷⁸ Torres Sánchez (2012: 17-18).

reorganización de sus relaciones con los hombres de negocios, los militares y el resto de organismos. Para Torres Sánchez, como decimos, dicha imposición viene acompañada de la militarización de la Real Hacienda por dos motivos: uno, porque los militares pierden capacidad de gestión sobre las rentas reales y, dos, porque las estructuras administrativas diseñadas para controlar el gasto militar se utilizaron finalmente para tramitar el resto de obligaciones financieras de la Corona⁷⁹. Todo ello en detrimento de otras organizaciones, de carácter civil, que podrían haber desarrollado perfectamente esta función como es el caso paradigmático de las tesorerías de rentas o su institución coordinadora en la *Dirección General de Rentas*. En definitiva, su análisis asume la imposición previa y completa tanto de la Secretaría de Hacienda como de la Tesorería General para, a partir de ella, estudiar el proceso de su expansión e incremento del control político.

Veamos cuáles son las principales aportaciones de este autor sobre la estructura interna y el proceso de ordenación territorial de la Tesorería General con aplicación al tiempo del reinado de Carlos III.

La *estructura interna* de la Tesorería General estaba bastante definida, por lo que se incide simplemente en el ajuste de funciones del tesorero general y los contadores, la planta de negociados o la definición de la tesorería de ordenación. En su cúspide de nuestro organismo, claramente piramidal, se encuentra el tesorero general, con sueldo equivalente al de un secretario del despacho y doble que un director general de rentas. Sus funciones han sido desarrolladas de manera más completa en páginas anteriores y no parece necesario reiterarlas. Simplemente cabría señalar, como testimonio de estabilidad, que si en la primera mitad del siglo hubo doce tesoreros generales, la mayor parte del reinado de Carlos III se solventa con la alternancia entre Francisco Montes –fusión perfecta entre financiero y funcionario- y el marqués de Zambrano –con un más marcado perfil burocrático-⁸⁰. Por debajo del tesorero, se encuentran los dos contadores de la intervención interna nombrados por la Secretaría de Hacienda y miembros a su vez del tribunal de la Contaduría Mayor. Su labor consiste en intervenir las cartas de pago emitidas por el tesorero general para confrontarlas con la información procedente del resto de tesorerías. Confeccionan relaciones anuales que presentan a la Contaduría para cotejarlas con la cuenta única del tesorero general. No debían admitir ningún pago disconforme con las órdenes del secretario de Hacienda y podían advertir a intendentes, contadores o tesoreros de ejércitos de sus errores. El contador del cargo comprueba la legalidad de las cartas de pago dadas por el tesorero general por cualquier ingreso asumido mientras que el contador de la data hace lo propio con las cartas de pago emitidas en concepto de abonos por cuenta de la Real Hacienda.

⁷⁹ Torres Sánchez (2012: 43). Véase también Torres Sánchez (2011: 177-198).

⁸⁰ Torres Sánchez (2012: 89-95).

Se consolida una *Planta de los Negociados* de la Tesorería General, basada en la inicialmente dispuesta en 1743 que la dividía en diecisiete negociados. Las labores de la intervención ocupan dos, el control de ingresos otros dos, mientras que el gasto ordinario ocupa nueve (tres para hacienda y seis para guerra), la gestión de secretaría otros tres y un último negociado es para la Caja Principal de Madrid de la que hablaremos a continuación. En 1760 los negociados se habían reducido a tres aunque subdivididos en trece mesas: Hacienda (cinco mesas), Guerra (otras cinco) y Reales Servidumbres (tres mesas). En ambos casos, cerca del 90 por ciento de la plantilla se dedicaba al control de un gasto destinado en esencia al mantenimiento del Estado militar y al sostenimiento de la Casa Real.

No debemos olvidarnos de la *Tesorería de Ordenación* en la que el tesoro cesante y sus propios empleados laboran en orden de alternancia desde 1753 para la presentación puntual de la cuenta anual, mientras gestionan las labores del Giro. Dicha tesorería duplica la estructura de la Tesorería en funciones, aunque con menos empleados por cada negociado o mesa.

Nos resta dedicar un último aunque profundo apartado a la *organización territorial* de la Tesorería General, tal como quedó estructurada durante esta etapa⁸¹. Nos estamos refiriendo a las Tesorerías de Ejércitos inicialmente definidas en 1726 pero que vivirían un proceso continuado de renovación y consolidación durante estos años.

Y es que, efectivamente, la mayor parte de Estados-nación en la Europa del siglo XVIII tendieron a la creación y establecimiento de organismos centralizados destinados a mejorar el control de la gestión conjunta de una actividad concreta⁸². Pero eso no implica en ningún caso la centralización completa de los mecanismos de su aplicación ejecutiva y ordinaria, que continúan siendo normalmente gestionados desde un nivel territorial, más próximo y eficaz. En España, acabamos de estudiar un proceso que tiende remitir el control contable a Madrid, pero eso no presupone que suceda lo mismo con los caudales físicos que trataron de mantenerse en un nivel lo más cercano posible al punto de recaudación o ejecución de los abonos, por razones elementales de economía. Es por eso que la Tesorería General, mientras consolidaba su estructura interna, tendía simultáneamente a diversificar su actuación territorial a través de la Caja Principal, la Depositaria de Indias o las diversas Tesorerías de Ejército.

La Caja Principal de Madrid o Caja de Tesorería General es la oficina para gestión del dinero físicamente disponible en la Villa y Corte. La procedencia

⁸¹ Estudios previos en esta línea son los de Franch Benavent y Jiménez Chornet (2003: 105-129) para la tesorería valenciana y los de Solbes Ferri (2007a) y Solbes Ferri (2007b) que analizan la estructura general de las Tesorerías de Ejército entre 1755-1780 tomando como marco de referencia las cuentas de la Tesorería de Galicia o las de los cuatro territorios de la Corona de Aragón.

⁸² O'Brien (2012: 223-242).

de este dinero se estructura en tres apartados: rentas ordinarias recaudadas en Madrid y zonas de Castilla la Nueva; el producto de imposiciones en caja realizadas por instituciones ajenas a la intervención de la administración regia, como es el caso de la Iglesia o los Cinco Gremios Mayores; además de los alcances o superávits habidos en cualquier tesorería provincial que debían ser obligatoriamente remitidos a Madrid. La Caja Principal se encarga de ejecutar los pagos directos del tesorero general así como abonos *por consentimiento* para el caso de utilizar dinero de cualquier tesorería de rentas antes de remitirlo a su destino habitual. La Caja se encarga evidentemente de gestionar la mayor parte del gasto de Casas Reales mientras se tiende asimismo a centralizar en ella el abono de contratos con asentistas y, más tarde, la atención a la deuda pública⁸³.

La Depositaria de Indias es la segunda tesorería en importancia por el valor de los caudales gestionados y presenta asimismo tintes especiales derivados de su particular función. Percibe y ofrece, en cuenta separada, las rentas ordinarias recaudadas en el territorio gaditano –la mayor parte de la Andalucía Oriental- y, por otro lado, los llamados *derechos y efectos de Indias* percibidos en la aduana de Cádiz⁸⁴. El propósito decidido de la Secretaría de Hacienda sería el de mantener estos caudales libres de destinos preestablecidos para poder disponer de ellos según las circunstancias del momento. Sorprendentemente, este deseo se consiguió durante buena parte del reinado de Carlos III, acumulándose los saldos favorables en un Real Depósito durante toda la década de 1760 hasta su supresión en los últimos años de la misma⁸⁵.

El resto de tesorerías quedaron diseminadas desde 1726 a lo largo de la geografía española, siguiendo la localización de los ejércitos, para facilitar la concentración de medios financieros y agilizar los pagos demandados por tropas y fortificaciones. Estamos hablando de la consolidación última de ocho puntos esenciales, a los que se subordinaron las tesorerías provinciales reapercibidas en 1749 para repartirse entre ellas el territorio completo de la Monarquía. La Tesorería de Ejército de Galicia asume las rentas propias de ese reino y de Asturias⁸⁶. Las cuatro tesorerías de Aragón, Cataluña, Valencia y Mallorca agrupan las rentas de los antiguos reinos, aunque la de Aragón percibe rentas de Navarra, Provincias Exentas y en ocasiones Cantabria, Valencia percibe las

⁸³ El suministro de los Ejércitos redujo así los márgenes de malversación y de negocios particulares de los jefes militares (Torres Sánchez, 2012: 49). A partir del final de la guerra de las Trece Colonias parece sin embargo que los asentistas vuelven a ser pagados desde cualquier tesorería (Solbes, 2012: 290-292).

⁸⁴ Plata y oro remitida de América como abono de derechos reales, ganancias obtenidas con la venta de colonias por cuenta de la Real Hacienda, derechos de arqueo y tonelaje abonados por los navíos del comercio indiano además de la recaudación de rentas reales en Canarias. Acerca de este último punto véase Solbes Ferri (2010).

⁸⁵ Este Real Depósito está hoy en día pendiente de un análisis en profundidad.

⁸⁶ Solbes Ferri (2007a: 193-218).

de Murcia⁸⁷ y Cataluña recibe a su vez transferencias periódicas de Baleares. Los caudales obtenidos en el interior peninsular se dirigen hacia las tesorerías de Castilla la Vieja y de Extremadura, con sedes alternantes pero cercanas normalmente a la frontera con Portugal. Las rentas andaluzas no controladas por la Depositaria –las de la mitad occidental- se derivan hacia la Tesorería de Ejército de Andalucía con sede en Sevilla.

A este esquema hay que añadir dos apartados complementarios. Por una parte, los tesoreros de Orán y Ceuta, teóricamente independientes y tan tesoreros como cualquier otro, pues recaudan la renta del tabaco y alguna otra partida en los territorios de su cargo, pero que necesitan ser periódicamente sostenidos con caudales procedentes de Cádiz. Por otro lado, tenemos las cuentas del pagador de los Tres Presidios Menores de África (Alhucemas, Melilla y Peñón de Vélez) que, a diferencia de los anteriores, no es un tesorero pues no recauda rentas y se limita a distribuir un caudal puesto a su disposición derivado normalmente del producto de rentas de Málaga.

En resumen, un cajero central para los abonos de la Corte, un depositario de Indias con rentas inicialmente liberadas de destinos previos, ocho tesoreros de ejército, dos tesoreros menores para África y un pagador de los presidios⁸⁸. El organigrama básico de empleados parte del esquema ya conocido de intendente-contador-tesorero en cada una de ellas que se complementa ahora con los comisarios. El intendente sigue en la cúspide, recibiendo órdenes de la Secretaría de Hacienda, aunque puede disponer algún pago dando aviso al secretario para que lo autorice –aunque sea a posteriori- y al tesorero para que consigne fondos. El contador interviene la entrada y salida de caudales, además de fiscalizar la gestión de asientos contratados por los intendentes, dando cuenta de todo ello a la Contaduría Mayor. El tesorero es el encargado de hacer efectivas las órdenes de la Secretaría de Hacienda, tramitadas por el intendente e intervenidas por el contador. Finalmente, los comisarios ordenadores –fijos en Tesorerías de Ejércitos- o de guerra –para acciones puntuales- son los nuevos empleados reales encargados de realizar las revistas para, en función de ellas, disponer los pagos.

Con el fin de unificar y simplificar criterios, la Instrucción de 1753 incidió en la idea de perfeccionar la distribución del gasto en treinta y cuatro partidas diferentes, que deberían incluir y clasificar sin dificultad cualquier abono efec-

⁸⁷ Solbes Ferri (2007b: 357-384) y Franch Benavent y Jiménez Chornet (2003: 105-129).

⁸⁸ Existen otras tesorerías bajo control de la Tesorería General, pero no ingresan producto alguno derivado de rentas reales, por lo que no las incluimos en nuestro análisis. Son las *Tesorerías de Marina* de Ferrol, Cartagena y Cádiz financiadas mediante transferencias provenientes de Galicia, Valencia y Depositaria de Indias respectivamente. También podríamos mencionar las dos *Tesorerías del Giro* ubicadas en Cádiz y Madrid financiadas a través de la Depositaria.

tuado⁸⁹. De este modo se unifica perfectamente los formularios de uso habitual para tesoreros y contadores⁹⁰. La cuenta final de la Tesorería de Ejército debía estar formada en los primeros meses de cesación –normalmente tres- y, junto con las correspondientes cartas de pago, remitida al contador para certificar coincidencias. Se envía posteriormente el documento a Madrid y, en los meses de verano, se recibe normalmente resolución y fenecimiento de cuenta por parte de la Contaduría. Caso de ser aprobado, el tesorero queda en plenitud de condiciones para repetir el ejercicio alternante del cargo. La labor de cotejar las cuentas de todos los tesoreros de ejércitos con la del tesorero general corresponde a la Contaduría Mayor.

¿Para qué sirven entonces las cuentas mensuales? Para permitir que el tesorero general disponga de un documento –de uso interno, puesto que no es oficial- llamado *librete del tesorero general* que le permite conocer con bastante precisión en qué se había gastado, cuándo y quién, mediante comprobaciones referidas a transferencias, capítulos del gasto y tesorerías ejecutantes. El tesorero general puede saber dónde está el dinero en todo momento, lo que le permite dictar órdenes para moverlo de una caja a otra. Esta información mensual permite en definitiva al tesorero general hacerse una idea de la situación financiera de cada tesorería para, uniéndola a sus propios datos, resumir el estado de la Hacienda Real en un solo cargo y una sola data.

Los abonos en las Tesorerías se realizan según diversas fórmulas contables, que vamos conociendo y definiendo, aunque todavía necesitamos profundizar en su definición. La mayor parte de los desembolsos –sobre las dos terceras partes- se refieren a pagos ordinarios incluidos en el capítulo de *entrada por salida* de caudales, que generan las correspondientes cartas de pago dadas por el tesorero de ejército y autorizadas por el tesorero general. Pero existen otras fórmulas que demuestran la fiabilidad y agilidad del sistema construido: el tesorero general puede disponer de crédito a nivel provincial con dinero *remitido desde caja* –normalmente a través de letras-; son posibles asimismo las transferencias entre cajas bajo el concepto de *remitido entre tesoreros*, con compensación de pagos; y encontramos además el capítulo de *cargos por consentimiento* referido a pagos autorizados por el tesorero general sobre una tesorería en particular –normalmente la Depositaria⁹¹. El caso es que las

⁸⁹ Treinta y cuatro partidas, además de las correspondientes a caudales remitidos entre tesorerías o a la Caja que son en realidad movimientos contables (Torres Sánchez, 2012: 89). Hasta el fin del siglo solo se crearon dos clases nuevas como consecuencia del desarrollo del sistema de los Montepíos en la década de los sesenta y de la aparición de los Vales Reales en los ochenta.

⁹⁰ El cargo está formado por los caudales remitidos por el tesorero antecedente, los movimientos financieros (coordinados por Tesorería General) y el producto de rentas. La data contiene el dinero remitido al tesorero sucesivo, las transferencias internas (coordinadas por la Tesorería General) y la atención del pago de salarios y gastos agrupados según las mencionadas treinta y cuatro clases.

⁹¹ Los pagos ordenados por el tesorero general pueden ser girados mediante letras de cambio, créditos o cargos contables de los que se responsabilizará en último término el propio tesorero general. También existe la posibilidad de ordenar libranzas sobre los fondos de la bula de la Santa Cruzada disponibles en casi todas las iglesias de los distintos obispados (Solbes Ferrí, 2011b: 129-154).

órdenes e instrucciones del secretario de Hacienda, canalizadas a través del tesorero general, pueden hacerse rápidamente efectivas en cualquier parte del territorio nacional.⁹²

Las últimas modificaciones ocurridas en el seno de la Tesorería General introducen en definitiva agilidad en la gestión. La integración entre control de la recaudación fiscal y ejecución del gasto por parte de la Tesorería General, con recepción y distribución de caudales vía Tesorerías de Ejército fue, como decimos, una tendencia de ritmo creciente durante los reinados de Fernando VI y Carlos III. Cualquier dinero recaudado por rentas reales podía ser consignado para cualquier destino, a través de las Tesorerías de Ejército, siguiendo instrucciones de la Secretaría de Hacienda y bajo un riguroso control contable de la Tesorería General⁹³. Las Tesorerías de Ejércitos actúan como agencias en último término de la Secretaría de Hacienda y no sólo para la gestión de los gastos relacionados con los Ejércitos.

De ahí la validez del argumento sobre la militarización de la Real Hacienda en el que insiste Torres Sánchez. A partir de aquí, sería muy interesante avanzar en nuestro análisis para ratificar, o no, la hipótesis de Teixeira relativa a la pérdida de competencias por parte de los Intendentes después de 1766, subordinándose progresivamente a los Capitanes General militares incluso en materias tocantes al gasto. ¿Podríamos estar asistiendo entonces al renacimiento de la idea del control de la hacienda militar confiado a militares exclusivamente dependientes de la Tesorería de Guerra?

6. CONCLUSIONES

Este es, en resumen, el estado actual de las investigaciones en torno a la historia de la Tesorería General. Cabría destacar, para concluir, que la línea de análisis desarrollada supone mucho más que lo que acabamos de mostrar. Los investigadores que se han aproximado al tema, han podido comprobar la utilidad de la documentación generada y coordinada por la Tesorería General para analizar múltiples aspectos de la historia política y financiera de la España del siglo XVIII. Dubet, por ejemplo, nos ofrece una completa visión política de la actuación de personajes principales para la historia de España como Orry, Hinojosa, Verdes Montenegro o Patiño. Torres Sánchez nos aproxima al mundo de los asentistas, los arsenales, el Real Giro o la financiación de las guerras del reinado de Carlos III. Solbes Ferri está publicando series completas sobre

⁹² Los contadores provinciales asumen, además de sus gastos ordinarios, abonos ordenados por el tesorero general mediante *recibos de buenas cuentas* o *cargos por consentimiento*. En el primer caso son movimientos con la correspondiente carta de pago que legitima el pago y se refleja en las cuentas. En el segundo caso, se acepta y efectúa la retribución ordenada aunque la preceptiva carta de pago esté todavía pendiente de resolución (Solbes Ferri, 2007b: 4-10).

⁹³ Torres Sánchez (2012: 59-60) y Solbes Ferri (2007b: 1-3). Con el inicio de la guerra contra Gran Bretaña el tiempo de estancia de los caudales en las tesorerías de rentas se redujo a una semana.

movimientos financieros relacionados con asentistas para el abastecimiento y dotación de los Ejércitos. Los tres autores utilizan fuentes documentales relacionadas de un modo u otro con la Tesorería General, complementadas lógicamente con otras secciones documentales en función de los intereses respectivos.

La conclusión es que, puestas las bases para el conocimiento y comprensión tanto de la institución de la Tesorería General como de la documentación por ella generada, resultan francamente halagüeñas las posibilidades que abre el uso sistemático de estas fuentes y que son grandes las expectativas de resultados en el muy corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- ARTOLA, M. (1982). *La Hacienda española en el Antiguo Régimen*, Madrid: Alianza.
- BERTRAND, M. y PLANAS, N. (eds.) (2011). *Les sociétés de frontière. De la Méditerranée à l'Atlantique (XVIe-XVIIIe siècle)*, Madrid: Casa de Velázquez.
- BOWEN, H.W. and GONZÁLEZ ENCISO, A. (2006). *Mobilising Resources for War: Britain and Spain at Work During the Early Modern Period*, Pamplona: EUNSA.
- BREWER, J. (1989). *The Sinews of Power. War, Money and the English State, 1688-1783*, London.
- CANGA ARGUELLES (1833). *Diccionario de Hacienda, con aplicación a España*, Madrid: Imprenta de Don Marcelino Calero y Portocarrero, 1833.
- CARO BAROJA, J. (1985). *La hora navarra del siglo XVIII*, Pamplona: Gobierno de Navarra.
- CASTRO, C. de (2000). “El Estado español del siglo XVIII: su configuración durante los primeros años del reinado de Felipe V”, en *Historia y política. Ideas, procesos y movimientos sociales*, 4, 2000, pp. 137-169.
- CASTRO, C. de (2004). *A la sombra de Felipe V. José de Grimaldo, ministro responsable (1703-1726)*, Madrid: Marcial Pons Historia.
- CONWAY, S. y TORRES SÁNCHEZ, R. (eds.) (2011). *The spending of the States. Military expenditure during the long Eighteenth Century: patterns, organization and consequences, 1650-1815, Saarbrücken, Germany: VDM Verlag.*
- CUENCA ESTEBAN, J. (1981). “Ingresos netos del Estado español (1788-1820)”, *Hacienda Pública Española*, nº 68, pp. 183-208. DEDIEU, J.-P. y J.I. RUIZ (1994). “Tres momentos en la historia de la Real Hacienda”, *Cuadernos de Historia Moderna*, 15: 77-98.
- DEDIEU, J-P (1994). “Tres momentos en la Historia de la Real Hacienda”, en *Cuadernos de Historia Moderna* nº 15, pp. 77-98.

- DEDIEU, J-P (2004). “Les superintendants généraux de province. La première expérience de l'intendance en Espagne (1711-1715)”, en DEDIEU, J-P y B. VINCENT (eds.) *L'Espagne, l'Etat, les Lumières. Melanges en l'honneur de Didier Ozanam*, Collection de la Casa de Velázquez, Madrid, pp. 263-278.
- DELGADO BARRADO, J.M. (2007). *Aquiles y Teseos. Bosquejos del reformismo borbónico (1701-1759)*, Granada: Universidad de Granada – Universidad de Jaén,
- DUBET, A. (2005). “Administrar los gastos de la guerra: Juan Orry y las primeras reformas de Felipe V (1703-1705)”, en GUIMERA, A. y PERALTA, V. (coords.), *El Equilibrio de los Imperios: de Utrecht a Trafalgar. Actas de la VIIIª Reunión Científica de la FEHM, 2004*, Madrid, pp. 483-501.
- DUBET, A. (2006). “La creación del Tesorero Mayor de Guerra (1703-1706) instrumento de una nueva política de crédito al Rey”, en *LXIV Congreso Internacional de Historia Económica*, Helsinki.
- DUBET, A. (2007). “¿Francia en España? La elaboración de los proyectos de reformas político-administrativas de Felipe V (1701-1703)” en ÁLVAREZ-OSORIO ALVARIÑO, A., B.J. GARCÍA GARCÍA y V. LEÓN (coords.), *La Guerra de Sucesión por la Monarquía de España*, Madrid: Fundación Carlos de Amberes, Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales, pp. 293-309.
- DUBET, A. (2008). *Un estadista francés en la España de los Borbones. Juan Orry y las primeras reformas de Felipe V (1701-1706)*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- DUBET, A. (2009). “La reforma en acción: gobernar la hacienda militar al principio de la Guerra de Sucesión (1701-1706)”, en *IX Reunión Científica de la FEHM-UMA*, Málaga, pp. 439-456.
- DUBET, A. (2010a). “¿Tesorería Mayor o Tesorería General? El control contable en los años 1720: una historia conflictiva.”, en *De computis*, nº 13, diciembre de 2010. <http://www.decomputis.org/>.
- DUBET, A. (2010b). “Trésorier Général Espagne” en LEGAY, M-L (dir.). *Dictionnaire historique de la comptabilité publique, 1500-1850*, Rennes: PUR.
- DUBET, A. (2011a). “A la recherche du parfait Ministre des finances royales dans l'Espagne de Philippe V. Portraits contrastés (Fernando Verdes Montenegro – Nicolás de Hinojosa)”, en DUBET, A. y LUIS, J-Ph. (eds.). *Les financiers et la construction de l'Etat en France et en Espagne (milieu du XVIIe siècle-milieu du XIXe siècle)*, Rennes: PUR, pp. 67-84.
- DUBET, A. (2011b). “Los intendentes y la tentativa de reorganización del control financiero en España, 1718-1720”, en Guillermo Pérez Sarrión (ed.). *Absolutismo y mercado. El nuevo impulso político del Estado en la España en el siglo XVIII*, Madrid: Sílex, pp. 103-136.

- DUBET, A. (2012). “Entre dos modelos de gobierno de la hacienda militar. Las reformas de la Tesorería Mayor en España en 1721-1727” en Agustín González Enciso y Rafael Torres Sánchez (eds.). *La construcción de un Estado Militar: la monarquía española (1648-1814)*, Madrid: Actas, pp. 255-290.
- DUBET, A. (prensa a). “Control de la Hacienda y eficacia en el siglo XVIII. El proyecto de José Patiño (1724-1726)”, en *De Computis* nº , 16, junio 2012 <http://www.decomputis.org/>.
- DUBET, A. (prensa b). “Patiño y el control de la Hacienda. ¿Una cultura administrativa nueva?”, en LÓPEZ DÍAZ, M. (dir.). *Elites y poder en las monarquías ibéricas: del siglo XVIII a las reformas liberales*.
- DUBET, A. (prensa c). “La Nueva Planta et la réforme du contrôle des comptes en Espagne”,
- ESTEBAN ESTRINGANA, A. (ed.) (2012). *Servir al Rey en la Monarquía de los Austrias*, Madrid: Sílex.
- FERNÁNDEZ ALBADALEJO, P. (1977). “El decreto de suspensión de pagos de 1739: análisis e implicaciones”, en *Moneda y Crédito*, pp. 51-85.
- FONTANA, J. (1992). *La crisis del Antiguo Régimen*, Barcelona: Crítica.
- FRANCH BENAVENT, R. y GIMÉNEZ CHORNET, V. (2003). “Una aproximación a la gestión territorial de la Real Hacienda: las cuentas del Tesoro del Ejército de Valencia (1751-1807)”, *Estudis. Revista de Historia Moderna*, 29: 105-129.
- GÓMEZ URDÁNEZ (1996). *El proyecto reformista de Ensenada, Madrid: Milenio*.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2003). *Felipe V, la renovación de España: sociedad y economía en el reinado del primer Borbón*, Pamplona: EUNSA.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2007). “Volver a la “hora navarra””, en GONZÁLEZ ENCISO, A. (ed.). *Navarros en la Monarquía española en el siglo XVIII*, Pamplona: EUNSA, pp. 13-59.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2012a). “Buying cannons outside: when, why, how many? The supplying of foreign iron cannons for the Spanish Army in the Eighteen Century” en HARDING, R. y SOLBES FERRI, S. (eds.). *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de G.C.: Servicio de Publicaciones ULPGC, pp. 135-158.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2012b). *Un Estado Militar. España, 1650-1820*, Madrid: Actas.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (en prensa). “Del Contractor State al Estado Fabricante. El cambio de propiedad en la fábrica de municiones de Eugui en 1766”.
- HARDING, R. y SOLBES FERRI, S. (eds.) (2012). *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de G.C.: Servicio de Publicaciones ULPGC.
- IBÁÑEZ MOLINA, M. (1982). “Notas sobre la introducción de los intendentes en España”, en *Anuario de Historia Contemporánea* nº 9, pp. 5-27.

- JURADO SÁNCHEZ, J. (2006). *El gasto de la hacienda española durante el siglo XVIII. Cuantía y estructura de los pagos del Estado (1703-1800)*, Madrid: IEF.
- KAMEN, H. (1964). “El establecimiento de los intendentes en la administración española”, en *Hispania*, XXIV, pp. 368-395.
- KNIGHT, R. y WILCOX, M. (2010). *Sustaining the Fleet, 1793-1815: War, the British Navy and the Contractor State. War, the British Navy and the Contractor State*, The Boydell Press.
- LEGAY, M.-L. (2011). *La banqueroute de l'État royal. La gestion des finances publiques de Colbert à la Révolution française*, Paris: Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences sociales EHESS.
- LÓPEZ CORDÓN CORTEZO, M^a V. (1996). “Cambio social y poder administrativo en la España del siglo XVIII : las secretarías de Estado y del Despacho” en J.L. CASTELLANO (ed.). *Sociedad, administración y poder en la España del Antiguo Régimen. Hacia una nueva historia institucional. I Simposium internacional del grupo PAPE*, Granada, pp. 113-130.
- MERINO NAVARRO, P. J. (1987), *Las cuentas de la administración central española, 1750-1820*, Madrid: IEF.
- MUÑOZ RODRÍGUEZ, J.D. (2004). “Cuando el Rey se hace presente. El Superintendente como elemento racionalizador en la recaudación fiscal castellana”, en ARANDA PÉREZ, F.J. (DIR.), *La declinación de la Monarquía Hispánica en el siglo XVII. Actas de la VII^a Reunión Científica de la FEHM, año 2002*, Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 377-390.
- NAVA RODRÍGUEZ, T. (2004). ““Nervios de bóveda”: las tesorerías centrales de la hacienda borbónica (1716-1743)”, en MARTÍNEZ RUÍZ, E. (coord.). *III Seminario hispanovenezolano. Vínculos y sociabilidades en España e Iberoamérica. Siglos XVI-XX*, Ciudad Real, pp. 111-131.
- O'BRIEN, P.K. (2012). “A global perspective for the comprehension of Fiscal State Formation across Eurasia from the Rise of Venice to the Opium War” in HARDING, R. and SOLBES FERRI, S. (coords.), *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de GC: Servicio de Publicaciones UPLGC, pp. 223-242.
- PÉREZ FERNÁNDEZ-TURÉGANO, C. (2006). *Patiño y las reformas de la administración en el reinado de Felipe V*, Madrid: Ministerio de Defensa.
- PIEPER, R. (1992). *La Hacienda Real bajo Fernando VI y Carlos III (1753-1788): repercusiones económicas y sociales*, Madrid: IEF.
- PULIDO BUENO, I. (1998). *José Patiño: el inicio del gobierno político-económico ilustrado en España*, Huelva.
- SÁNCHEZ BELÉN, J.A. (1996). *La política fiscal en Castilla durante el reinado de Carlos II*, Madrid: Siglo XXI: 49-54.
- SOLBES FERRI, S. (2007a). “Tesorerías de Ejército: una estructura administrativo-

- contable para la gestión de los recursos fiscales en la España borbónica. El caso de Galicia, 1765-1780”, *Obradoiro. Revista de Historia Moderna* 16: 193-218.
- SOLBES FERRI, S. (2007b). “Administrative and Accounting System of the Army Treasuries: the Treasuries of the Kingdoms of the Crown of Aragon from 1755 to 1765”, TORRES SÁNCHEZ, R. (ed.), *War, State and Development. Fiscal-Military Status in the Eighteenth Century*, Pamplona, EUNSA, pp. 357-384.
- SOLBES FERRI, S. (2010). “La organización del régimen impositivo de las Islas Canarias en el siglo XVIII” en *Revista Hacienda Canaria* nº 32, pp. 5-37.
- SOLBES FERRI, S. (2011a). “L’organisation comptable de la Trésorerie Générale des îles Canaries (1718-1780)”, en DUBET, A. y M.L. LEGAY (dir.), *La Comptabilité publique en Europe, 1500-1850*, Rennes Cedex: Presses Universitaires de Rennes, pp. 165-178.
- SOLBES FERRI, S. (2011b). “More keys for understanding the ordinary budgets of the Spanish Monarchy from a territorial perspective” en CONWAY, S. y R. TORRES SÁNCHEZ (eds.), *The spending of the States. Military expenditure during the long Eighteenth Century: patterns, organisation and consequences, 1650-1815*, Germany: VDM Verlag, Saarbrücken, pp. 129-154.
- SOLBES FERRI, S. (2012). “Contracting and Accounting. Spanish Army Expenditure in Wardrobe and the General Treasury Accounts in Eighteen Century”, en HARDING, R. y SOLBES FERRI, S. (eds.). *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de G.C.: Servicio de Publicaciones ULPGC. pp. 273-294.
- SOLBES FERRI, S. (prensa). “*La demanda de vestuario para el Ejército español en el siglo XVIII*”, XII Congreso de FEHM. Sección B-2. León, 20-22 de junio de 2012
- STORRS, C. (2009). “Introducción: the Fiscal Military State in the Long Eighteenth Century”, in STORRS, C. (ed.), *The Fiscal-Military State in Eighteenth-Century Europe. Essays in honour of P.G.M. Dickson*, Ashgate Publishing, pp. 1-23.
- TEIJEIRO DE LA ROSA, M. (coord.) (2002). *La Hacienda military: 500 años de intervención de las Fuerzas Armadas*, tomo II, Madrid: Ministerio de Defensa.
- TEIJEIRO DE LA ROSA, M. (2007). “La financiación de la guerra en el siglo XVIII”, en *Revista de Historia Militar*, nº especial, pp. 97-128.
- TÉLLEZ ALARCIA, D. (2008). *D. Ricardo Wall. Aut Caesar aut nullus*, Madrid: Ministerio de Defensa,
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2002a). “El gran negocio de la época, la provisión de víveres al ejército por Francisco Mendinueta (1744-1763)”, en Santiago Aquerreta coord., *Francisco Mendinueta: Finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*, Pamplona, EUNSA, 2002, p. 131-134.

- TORRES SÁNCHEZ, R. (2002b). “Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII”, *Revista de Historia Moderna*, nº 20, p. 487-512.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2007a). *War, state and development. Fiscal-Military States in the Eighteenth Century*, Pamplona: EUNSA.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2007b). “Incertidumbre y arbitrariedad. La política de Deuda Pública de los Borbones en el siglo XVIII”, *Studis. Revista de Historia Moderna*, Universidad de Valencia.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2009). “Un solo cargo y una sola data. Reformas y funciones del Tesorero General de la Real Hacienda española en el siglo XVIII”, en Juan Jesús Bravo Caro y Siro Villas Tinoco ed., *Tradicción versus innovación en la España Moderna. IX Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna. Universidad de Málaga (Málaga, 7 a 9 junio 2006)*, Málaga, Universidad de Málaga, 2009, vol. 1, p. 1199-1212.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2011). “La militarisation des finances royales d’Espagne au XVIIIe siècle” en Dubet y Luis dir.: 2011, cap. 9, p. 177-198.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2012a). *La llave de todos los tesoros. La Tesorería General de Carlos III*, Editorial Sílex: Madrid.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2012b). “Contractor State and Mercantilism. The Spanish-Navy Hemp, Rigging and Sailcloth in the Second Half of the Eighteen Century”, en HARDING, R. y SOLBES FERRI, S. (eds.). *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de G.C.: Servicio de Publicaciones UPLGC, pp. 317-344.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (2013). *El precio de la guerra. El Estado fiscal-militar de Carlos III*, Madrid: Marcial Pons.

INDUSTRIALES Y ARMADORES
CANARIOS EN EL ORIGEN
DE LAS INVERSIONES
PESQUERAS ESPAÑOLAS
EN LA REPÚBLICA ISLÁMICA
DE MAURITANIA, 1960-1970

Jesús Martínez Milán

(Profesor Titular de Universidad de Historia
e Instituciones Económicas de la ULPGC)

Resumen

En el presente artículo realizamos, primero, un esbozo de los cambios habidos en el sector pesquero canario dedicado a la explotación del caladero saharo-mauritano en un espacio de tiempo que coincide con la progresiva internacionalización del mismo, para, seguidamente, centrarnos en analizar las consecuencias que tuvo para la pesca en general, y para los canarios en particular, el nacimiento de la República Islámica de Mauritania, en tanto en cuanto cambiaba el marco legislativo pesquero de las aguas que bañan su costa y obligaba a un cambio de estrategia por parte de aquellos armadores e industriales isleños cuyos barcos faenaban en ellas desde la época colonial francesa.

Abstract

In this article we present, first, an outline of the changes in the fisheries sector canary dedicated to the exploitation of fishery-Mauritanian Saharo in a period that coincides with the gradual internationalization of the same, for, then, focus on analyzing the consequences it had for fishing in general and the canaries in particular, the birth of the Islamic Republic of Mauritania, in so far as changing the legislative framework fishing the waters off its coast and forced a change in strategy of those owners and industrial islanders whose vessels fished in them from the French colonial era.

Palabras clave

Pesca / Industrialización / Mauritania / Canarias

Key words:

Fishing, Industrialization, Mauritania, Canaries

1. INTRODUCCIÓN

La independencia de la República Islámica de Mauritania en 1960 inauguraba un nuevo marco jurídico por el que se iba a regir la explotación de las aguas que bañan sus costas por parte de las flotas de pesca extranjeras. Una de esas flotas era la española y, en particular, la canaria con base en los puertos de La Luz y de Las Palmas, en el de Santa Cruz de Tenerife y en el de Arrecife de Lanzarote. Fueron precisamente los pescadores de esta última isla los que descubrieron a principios de los años 50 del siglo pasado una zona rica en corvina que hoy es conocida como parque nacional del banco de Arguin.

Ante las nuevas circunstancias que cambiaban el régimen de pesca impuesto en su momento por Francia en su antigua colonia de Mauritania, la gerencia del Consorcio de Industrias Pesqueras Canario-Africanas (COIPESCA)¹ decidió poner en marcha el proyecto de construcción de un complejo industrial en el puerto de Nuadibú, en consonancia no sólo con los deseos de las nuevas autoridades mauritanas, sino con la idea de poder salvaguardar los privilegios que en materia pesquera gozaban desde tiempos de la colonización francesa.

La situación del sector pesquero canario entre finales de la segunda guerra mundial y los años previos al abandono del Sahara occidental, el origen de este complejo, la diversidad de los intereses que intervinieron en su concepción y las dificultades que surgieron en el camino hasta su puesta en explotación a mediados de 1970, serán los ejes en torno a los cuales giren las páginas que siguen a continuación.

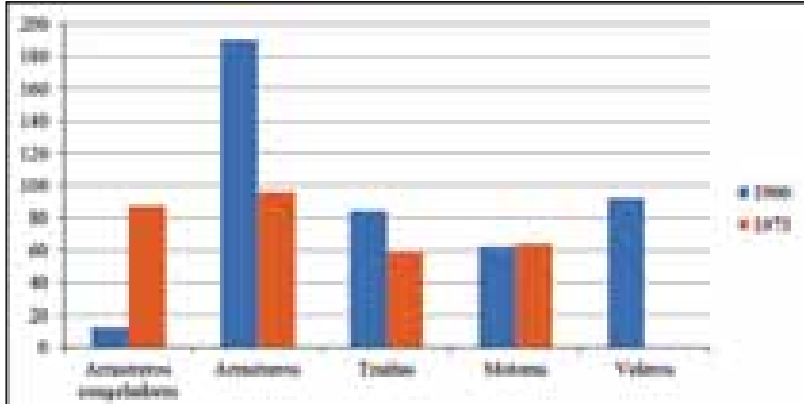
2. EL SECTOR PESQUERO CANARIO Y EL CALADERO SAHARO-AURITANO ENTRE 1945 Y LOS AÑOS 70

La flota pesquera isleña que faenaba en el caladero saharo-mauritano creció mucho más en el tercer tercio del siglo XX que en los 150 años anteriores, impulsada por el incremento de la demanda de pescado procedente tanto del mercado nacional, como del europeo y del africano. Mientras la ratio tonelada/buque se multiplicó por 4,6 entre la segunda guerra mundial y mediados de los años sesenta, la relación tonelada/tripulante se duplicó entre 1943 y 1966, multiplicándose por 3 entre ese último año y 1973².

¹ La constitución del Consorcio de Industrias Pesqueras Canarias se aprobó en octubre de 1950 y el reglamento de su funcionamiento aparece recogido en la Orden del Ministerio de Industria y Comercio de 16 de febrero de 1951. En el momento de su constitución agrupaba a la totalidad de los industriales ubicados en el Archipiélago Canario dedicados a la elaboración y exportación de pescado seco y salado, además de a la empresa Industrias Pesqueras Africanas S.A. (IPASA). Sobre esta empresa, véase Morillas (1988), pp. 188-190, y Barciela, López y Melgarejo (2004), pp. 131-139.

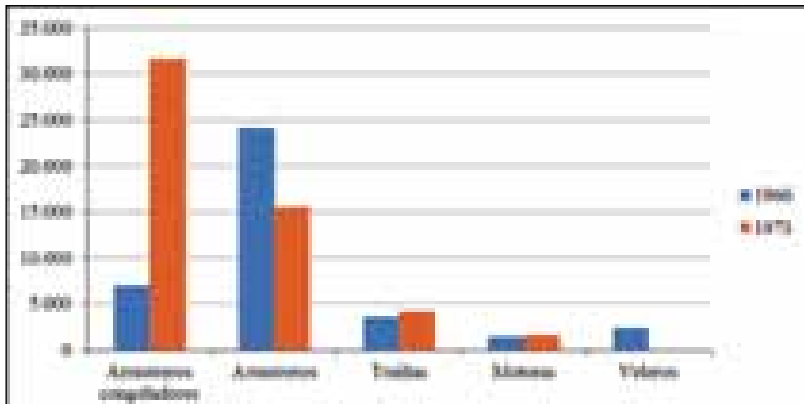
² Martínez Milán (2010), pp. 98-99.

Gráfico 1
Número de buques canarios en aguas saharo-mauritanas.



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Económico Sindical Interprovincial de Canarias, I y II Pleno. Las Palmas/Sta. Cruz de Tenerife, 1967 y 1974.

Gráfico 2
Flota pesquera canaria en aguas saharo-mauritanas (toneladas).



Fuente: Ver Gráfico 1.

Como se puede observar en los gráficos 1 y 2, a raíz de la promulgación de la ley de 23 de diciembre de 1961 para la renovación y protección de la flota pesquera, se produjo una transformación de la flota canaria especialmente en lo que a arrastreros congeladores se refiere. A diferencia de los arrastreros “tradicionales”, donde predominaban aquellos con casco de madera y contruidos antes de 1960, los congeladores tenían el casco de acero y estaban provistos de

cámaras frigoríficas y túneles de congelación, estimándose que desde el punto de vista tecnológico estaban a la altura de las flotas extranjeras que operaban en aguas del citado caladero, algunas de las cuales tenían su base de operaciones en el puerto de La Luz y de Las Palmas. A la vez que se producía un incremento en el número de arrastreros ramperos, especialmente congeladores, los barcos tradicionales, veleros y traíñas sobre todo, fueron descendiendo tanto en número como en tonelaje, en tanto que los motoveleros se mantuvieron constantes, a pesar de su poco porte, entre 1960 y 1973. Sin embargo esta renovación de la flota fue considerada insuficiente y excesivamente especializada en determinadas capturas, lo que hacía difícil la “adaptación de los buques, artes y tripulaciones a nuevos sistemas y especies”. Por esta razón se propugnaba la adquisición de unidades estándar capaces de adaptarse a diferentes tipos de pesca³.

En consonancia con los cambios operados en la flota pesquera, la industria transformadora canaria también sufrió cambios que se hicieron más visibles a partir de 1960. A la paulatina pérdida de peso de la industria de pescado seco y salado en el conjunto de la industria pesquera, como consecuencia de la caída de la demanda en el mercado africano, se le sumó la pérdida de competitividad de la industria conservera de túnidos a raíz de la conjunción de una serie de factores: la entrada en escena de las flotas asiáticas, africanas y americanas, por un lado, y la aparición de nuevos países productores y una profunda transformación tecnológica en las capturas y conservación, por el otro. El resultado fue la desaparición de las empresas más débiles y un cambio de orientación hacia la producción de sardinas entre aquellas más fuertes⁴. Los años sesenta y setenta estuvieron marcados por el desarrollo de la industria congeladora y de las conservas de sardina y el lento declinar de la industria de harina de pescado desde 1967 por presentar unos costes más elevados que sus principales competidores: la industria harinera peruana y angoleña, si bien mantuvo el mercado peninsular⁵.

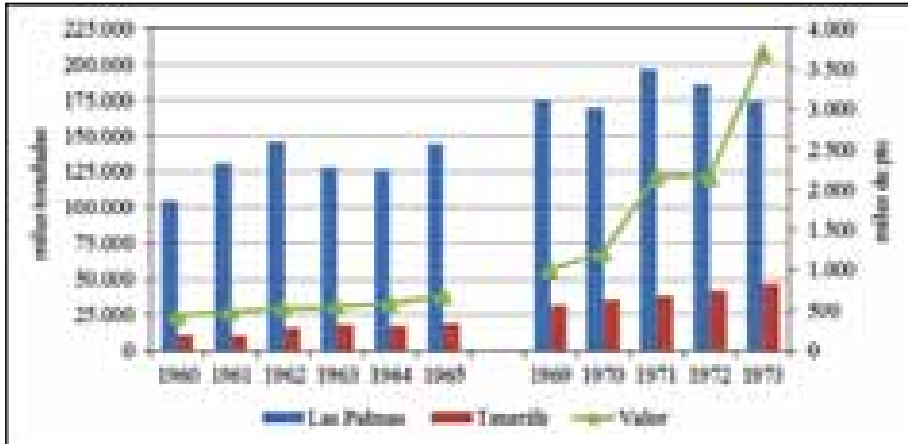
Además de los cambios arriba mencionados, la internacionalización del banco pesquero y la utilización del puerto de La Luz como base por parte de algunas flotas asiáticas y de los países del Este, encumbraron a este último como el principal puerto pesquero del atlántico medio en cuanto a pesca desembarcada y transbordada. Los datos estadísticos (ver gráfico 3) ofrecidos por el Consejo Económico Sindical Interprovincial de Canarias para los años sesenta y principios de los setenta, si bien incompletos ya que faltan datos y no recogen los procedentes de la pesca transbordada, así lo atestiguan.

³ Consejo Económico Social Sindical de Canarias. II Pleno. Comisión VI. Energías y recursos naturales. Las Palmas de G.C., diciembre de 1974, pp. 35-37.

⁴ Díaz de la Paz (2012), pp. 512-514.

⁵ Martínez Milán (2010), p. 102.

Gráfico 3
Pesca capturada y desembarcada en Canarias, 1960-1973



Fuente: Ver Gráfico 1.

Aunque en el gráfico no se recoge, el despegue de La Luz como puerto pesquero se inició dos años antes de 1960⁶. Entre 1958 y 1962 las cantidades desembarcadas se multiplicaron por 2,5, pasando de 58.000 a 145.000 toneladas, manteniéndose en esas cifras hasta mediados de la década. Será en los años finales de los sesenta y principios de los setenta cuando las cantidades desembarcadas se sitúen entre las 175.000 y las 200.000 toneladas. En cuanto al valor de las descargas, la cifra de negocios en el Puerto de La Luz (no se ofrecen datos de Tenerife) se incrementó considerablemente a partir de 1969, superando en 1973 los 3.500 millones de pesetas en términos nominales. Japón, los países del Este, América y África, además del mercado nacional, fueron los destinos principales de los peces, crustáceos y moluscos desembarcados y/o transbordados en dicho puerto.

⁶ Véanse los anuarios de la Junta de Obras del Puerto de La Luz y de Las Palmas (JOPLP) para los años 1952-1990. Los primeros datos estadísticos sobre la pesca descargada aparecen en el volumen del año 1952. A partir de esa fecha, y con la excepción del año 1957, se recogen de manera correlativa los desembarcos realizados, mientras que los datos de transbordo sólo aparecen entre los años 1963 y 1972. Según esta fuente, el promedio del quinquenio 1952-1956 fue de 36.000 toneladas desembarcadas, mientras que en el quinquenio siguiente (1958-1962), el promedio fue de 102.749.702 toneladas, multiplicándose las cantidades por 2,8 con respecto al período anterior.

3. POLÍTICA Y NEGOCIOS: EL CONTROVERTIDO PROCESO DE CREACIÓN Y PUESTA EN EXPLOTACIÓN DE INDUSTRIAS MAURITANAS DE PESCA S.A. (1961-1970)

Unos meses después de la independencia de Mauritania (6 de noviembre de 1961), la gerencia de COIPESCA⁷ remitió un escrito a la Presidencia del Gobierno, presidido por Luis Carrero Blanco, advirtiéndole de las intenciones del gobierno de la República Islámica de Mauritania en materia pesquera. Estas no eran otras que aprovechar la riqueza pesquera de su país para crear industrias transformadoras de pescado en el puerto de Nuadibú. Para llevarlo a cabo el nuevo gobierno presidido por Mujtar ould Daddah buscaba financiación extranjera para lo cual daba prioridad a los pescadores canarios, mediante el mantenimiento en las mejores condiciones posibles para ambas partes de lo estipulado en materia pesquera en la convención franco-española de 1900. En contrapartida, el gobierno mauritano solicitaba la construcción e instalación en la RIM de frigoríficos y fábricas de harina de pescado, además de que una parte de la flota isleña desembarcara sus capturas en las industrias instaladas en tierra. El escrito concluía con un claro mensaje en el que se aludía a la falta de sensatez que sería dejar en manos de otras potencias la creación de industrias en la antigua Port-Etienne, en “cuyo caso los canarios correrían el riesgo de ver desaparecer una fuente tradicional, la más rica y la más segura, en primeras materias de pesca, que está situada en un cincuenta por ciento, como mínimo, bajo las aguas territoriales mauritanas”⁸.

Dos años más tarde (6 de febrero de 1963) una representación de armadores e industriales pesqueros de las islas llegó a Nuadibú con objeto de entrevistarse con los responsables mauritanos y sus asesores franceses. En el transcurso del encuentro, los representantes canarios intentaron en todo momento salvaguardar sus intereses en aguas mauritanas, esto es: seguir pescando la corvina con el sistema de trañas, continuar pescando al arrastre entre las tres y seis millas de la costa, y, por último, utilizar el 50% de la capacidad de los futuros frigoríficos incluidos en el programa de desarrollo económico de Mauritania para congelar el pescado. A cambio estaban dispuestos a abanderar viejos barcos artesanales en la RIM, a garantizar un mínimo de 5 a 6 mil toneladas de pescado para el abastecimiento de la industria mauritana de salazones, así como la construcción de una fábrica de conservas y otra de harina de pescado⁹.

⁷ El Consorcio de Industrias Pesqueras Canarias (COIPESCA) fue creado en 1950 y el reglamento de su funcionamiento aprobado por Orden del Ministerio de Industria y Comercio de 16 de febrero de 1951.

⁸ Martínez Milán (2010), p. 104.

⁹ Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (AMAEC), legajo R-12011, exp. 4. Informe de la COMISIÓN SOBRE ASUNTOS PESQUEROS de MAURITANIA. Correspondiente a las conversaciones sostenidas en PORT-ETIENNE los días 6 y 7 de febrero de 1963 con los miembros del Gobierno de la República Islámica de Mauritania, s.l., s.f., p. 7.

Los armadores canarios estaban preocupados porque el gobierno mauritano impidiera toda actividad pesquera a la flota isleña, de ahí las presiones que ejercieron sobre el gobierno español a través del Sindicato Nacional de la Pesca para que las conversaciones mantenidas en Mauritania se vieran reflejadas en la firma de un tratado de pesca entre ambos países¹⁰.

En los primeros días de junio de 1963, el gerente y secretario de COIPESCA (Gil Suárez y Alejo Valenciano respectivamente) volvieron a la RIM con el fin de sentar las bases necesarias para la presentación de un proyecto concreto sobre realizaciones industriales en Nuadibú. Con tal motivo se dirigieron a Nuakchot acompañados por el cónsul español en la antigua Port-Etienne, Miguel Sedano. Allí se entrevistaron con el ministro de Comercio y con el director general de planificación y le expusieron el deseo de COIPESCA “de comenzar los trabajos a fin de presentar el 15 de julio, a lo más tarde, un proyecto de realizaciones comerciales e industriales en Port Etienne, por un capital total de alrededor de los mil millones de francos CFA”. El proyecto preveía la instalación de una fábrica de conservas de pescado con una capacidad de producción de 3.000 toneladas anuales, una fábrica para producir 6.000 toneladas de pescado seco y salado, así como otra fábrica de harina de pescado con capacidad para tratar 100 toneladas de pescado fresco al día.

El canciller español y las autoridades mauritanas estaban convencidos de que COIPESCA pretendía invertir en Mauritania utilizando sus propios recursos¹¹. Nada más lejos de la realidad. Los armadores e industriales canarios estaban dispuestos a aportar el 10% del coste total, mientras que el Estado español debía hacerse cargo del 90% restante. Los socios de COIPESCA buscaban además que el gobierno les ayudara a conseguir el crédito necesario para poner en marcha el complejo industrial. El consorcio quería un crédito por un período de 20 años y con un interés fijo del 4%, utilizando como garantía las instalaciones del futuro complejo. Estas condiciones fueron consideradas inaceptables por algunos altos cargos de la administración española, como el director general de Pesca Marítima, Cubillo¹². Además de lo anterior, pretendían incluir una cláusula por la que se consideraban totalmente desligados del pago del mismo, si las circunstancias políticas en Mauritania cambiaran durante ese tiempo. Aunque Sedano era plenamente consciente de que los canarios pretendían abanderar en la RIM barcos de casco de madera viejo y maquinaria obsoleta procedente de sus fábricas en las islas, estaba convencido de que el interés político de construir un complejo industrial primaba sobre razones de índole económica¹³.

¹⁰ *Ibidem*, despacho nº 186. El Presidente del Sindicato Provincial de la Pesca (José Miranda Junco) al presidente del Sindicato Nacional de la Pesca. Las Palmas de G.C., 20 de febrero de 1963, pp. 4-5.

¹¹ *Ibidem*. Miguel A. Sedano a embajador de España en Nouakchott. Port-Etienne, 20 de junio de 1963.

¹² Archivo Sociedad Española de Participaciones Industriales (ASEPI), IMAPEC, caja 106, exp. 776. Reunión de la Dirección General de Pesca Marítima con representantes de COIPESCA. Madrid, 10 de diciembre de 1963.

¹³ AMAEC, legajo R-12010, exp. 10. El cónsul de España en Port-Etienne al embajador español en Nuakchot. Madrid, 26 de octubre de 1963, pp. 3-6.

El 29 de noviembre de 1963, la comisión delegada de asuntos económicos del gobierno español acordó que, antes las condiciones extraordinarias solicitadas para el crédito por el Consorcio, fuera el propio estado, a través de una de las empresas del Instituto Nacional de Industria (INI), el que procediera a la construcción del citado complejo, conservando su propiedad y “arrendarla a COIPESCA en las condiciones que se fijen por el Gobierno y se acepten por COIPESCA”¹⁴. El presupuesto inicial se elevaba a 132 millones de pesetas. En las conversaciones celebradas por ambas partes entre diciembre de 1963 y febrero de 1964, los representantes canarios fueron consiguiendo del gobierno español todo aquello que en un principio se les había negado. Dentro del canon de arrendamiento que COIPESCA tendría que pagar al INI una vez finalizada las obras, figuraban las siguientes condiciones: un interés fijo del 4% anual para las cantidades solicitadas con objeto de invertir en el complejo (el INI adquiriría el dinero en el mercado interbancario a un tipo de interés del 6% para todas aquellas inversiones que se realizaban a nivel nacional); una cantidad del 2% anual del valor de las edificaciones y obras y un 7% anual para maquinaria e instalaciones. COIPESCA se encargaría, bien directamente o a través de empresas subsidiarias (de las que COIPESCA no se hacía responsable en caso de pérdidas), de la explotación del complejo industrial y de la flota pesquera que fuera abanderada en Mauritania. A ello se sumaba la adquisición del terreno sobre el cual sería construido el citado complejo por parte del gobierno de la Dictadura, al mismo tiempo que el INI se haría cargo del coste del seguro de las obras e instalaciones y del mantenimiento de estas últimas¹⁵.

Sin embargo hubo un punto sobre el que no se pudo alcanzar un acuerdo. El INI consideraba que al final del pago de las amortizaciones la propiedad del complejo debía revertir sobre el citado Instituto, mientras que COIPESCA proponía una opción de compra a su favor. Esta cláusula figuraba en el acuerdo tomado por el consejo de ministros el 24 de enero de 1964, ya que el gobierno estaba convencido de que la gerencia del consorcio aceptaría. Dando por sentado este hecho, el citado consejo de ministros aprobó

“estas estipulaciones y acordó que se preparen los instrumentos legales necesarios tanto entre el INI y COIPESCA como entre el Estado español y Mauritania para que este último Convenio pueda ser firmado con ocasión de la estancia del Ministro de Comercio en Mauritania, que tendrá lugar los días 13 y 14 del próximo mes de febrero”¹⁶.

¹⁴ ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 2. Presidencia de Gobierno a Presidencia del INI. Madrid, 13 de diciembre de 1963.

¹⁵ *Ibidem*, doc. n.º 9. José Sirvent, Presidente del INI, a Excmo. Sr. Presidente del Gobierno Español. Madrid, 23 de enero de 1964.

¹⁶ *Ibidem*, doc. n.º 12. Presidencia del Gobierno a Presidente del INI. Madrid, 29 de enero de 1964.

Una vez que COIPESCA se autodescartó, José Sirvent Dargent (presidente del IND) dirigió, el 7 de febrero de ese año, una carta al ministro de Asuntos Exteriores de la RIM, acompañado con un presupuesto general y un estudio técnico, en el que le informaba de la intención española de poner en marcha en Nuadibú el proyecto que en su día habían propuesto los armadores e industriales canarios, una vez que se firmara el acuerdo de cooperación en materia pesquera entre ambos países. Los plazos fijados para la construcción del complejo oscilaban entre los 18 meses para la fábrica de pescado seco y salado y los 24 meses para las industrias conserveras y de harinas de pescado. El presupuesto ascendía a 195 millones de pesetas¹⁷ y el lugar elegido era una zona próxima a la ampliación que se pretendía por la parte norte del puerto de Nuadibú. El 14 de febrero de 1964 se firmó el acuerdo de Cooperación en Materia de Pesca Marítima y de Industrialización de los Productos de la Pesca entre ambos países¹⁸.

Aunque se había fijado un período complementario para la finalización de las fábricas de conservas y de harinas de pescado, en función del momento en que el gobierno de la RIM cediera el terreno necesario y de la instalación de los frigoríficos, desde el Ministerio de Asuntos Exteriores español se insistía en la necesidad de cumplir con los plazos fijados en el susodicho acuerdo, no sólo por razones de interés para los pescadores españoles, sino por el “papel que en el equilibrio de fuerzas en aquel Continente juega la República Islámica de Mauritania; y de la vecindad que en extensísima frontera común tiene ésta con la provincia española del Sahara”. Una vez más, desde el palacio de Santa Cruz (sede del Ministerio de Asuntos Exteriores) se demostraba el peso no sólo económico sino político que tenía para ellos y también para algunos elementos destacados del gobierno español la construcción del citado complejo industrial¹⁹.

El proyecto de construcción se adjudicó en un principio a la empresa gallega Massó y Hermanos S.A.²⁰. Estos elaboraron un anteproyecto que rebajaba el coste total del complejo, suprimiendo aquellas edificaciones que consideraban innecesarias, utilizando materiales más baratos y buscando el mayor índice de automatización posible en la sección de conservas con el fin de conseguir reducir en la medida de lo posible la carencia de mano de obra especializada,

¹⁷ El presupuesto era el mismo que el del año 1963, sólo que ahora se le añadían 68,5 millones por el alquiler de 28 barcos que sumaban 2.739 TRB, más 6.818.000 pesetas en concepto de improviso y proyecto y dirección de obra. *Ibidem*, doc. n.º 14. El Presidente del INI al Excmo. Sr. Ministro de Negocios Extranjeros de la República Islámica de Mauritania. Madrid, 7 de febrero de 1964.

¹⁸ Centre des Archives Diplomatiques de Nantes (CADN), Madrid-Ambassade, série F, caja 250, despacho n.º 24 secreto. El capitán de navío Roger, agregado naval en la embajada de Francia al general secretario de la Defensa Nacional. Madrid, 24 de febrero de 1964, y Boletín de Información Económica. Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, n.º 63, diciembre de 1963, pp. 8-9.

¹⁹ ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 24. El Ministro de Asuntos Exteriores al Presidente del INI. San Sebastián, 27 de julio de 1964.

²⁰ Sobre el nacimiento y desarrollo de esta empresa, véase Muñoz Abeledo (2011), pp. 114-145.

consiguiendo, así, unos mayores niveles de productividad. El proyecto de las otras secciones llevaba un poco más de retraso ya que estaban en fase de borrador. El presupuesto global elaborado por Massó cifraba en 180 millones de pesetas el coste del complejo industrial.

A mediados de diciembre de 1964, el embajador español en Nuakchot, Antonio Cuyas, remitió un despacho al director general de relaciones económicas del Ministerio de Asuntos Exteriores, acompañado de un documento y plano, en el que el gobierno mauritano estaba dispuesto a ceder una superficie de algo más de 100.000 m² de terreno en Nuadibú para la construcción del citado complejo. La superficie aparecía dividida en dos parcelas. La más pequeña, de 13.800 m² aproximadamente, limitaba “al Norte con la zona de Obras Públicas, al Sur con las construcciones de SOUMAPECO, al Este con el Boulevard Maritime y al Oeste con el Boulevard Médian”. La segunda parcela, de 86.500m² también aproximados, “se encuentra en la prolongación de la primera y limita al Este con el Boulevard Médian, al Oeste con la zona de oficinas y con los talleres de DRAGAGES y al Sur con la carretera de Cansado [que unía Nuadibú con La Güera en la colonia del Sahara occidental]”. El precio de cesión era simbólico: 1 franco CFA y no tendría carácter definitivo hasta que no fuera aprobado por el consejo de ministros de la RIM²¹.



En vísperas de Nochebuena (23 de diciembre), observando que el tiempo para la puesta en marcha de algunas de las secciones del complejo industrial pasaba sin pena ni gloria, y ante las presiones del responsable de la cartera

²¹ ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 47. El Director General de Relaciones Económicas del Ministerio de Asuntos Exteriores al Presidente del INI. Madrid, 17 de diciembre de 1964.

de Exteriores, el consejo de ministros celebrado ese día acordó romper, a propuesta del Ministro de Industria Gregorio López Bravo, el contrato con Massó Hermanos y adjudicar a otra empresa española las obras correspondientes “por razones de urgencia”²².

El INI rescindió unilateralmente el contrato con la empresa de Vigo, mediante indemnización de un millón de pesetas, argumentando que dicha empresa no podía simultanear la redacción del proyecto con la ejecución de las obras, además de no disponer de los elementos y datos suficientes, ya que estos habían sido facilitados por ingenieros del propio Instituto, y “que los precios aplicados en el Anteproyecto, por ser precios en Mauritania, duplican prácticamente el costo de las instalaciones, lo cual supone un aumento del 100% en los honorarios”²³. Este segundo argumento es más sorprendente de creer aún que el primero, por cuanto Massó Hermanos era una empresa más que acreditada y consolidada en el sector de las conservas de pescado.

Con la empresa gallega fuera de juego, el INI decidió que fuera una empresa de su propio holding, AUXINI S.A., la que se hiciera cargo de construir las instalaciones. Tomando como base el presupuesto elaborado por la empresa gallega y previa valoración de las obras e instalaciones con arreglo a los costes estimados para Mauritania en aquellos momentos, la citada empresa elaboró un anteproyecto con un presupuesto estimado en algo más de 226 millones de pesetas (ver Cuadro I)

Cuadro 1
Anteproyecto de AUXINI en 1965 (pesetas corrientes)

	<i>Obras Civiles</i>	<i>Instalaciones Industriales</i>	<i>Total</i>
Factoría Salado-Seco	43.872.375	20.843.750	64.716.125
Fábrica Harinas	18.583.825	20.175.000	38.758.825
Fábrica Conservas	33.432.125	36.282.500	69.714.625
Servicios	39.742.394	13.106.250	52.848.644
Totales	135.630.719	90.407.500	226.038.219

Fuente: Elaboración propia con datos de IMAPEC.

²² *Ibidem*, doc. nº 45. Presidencia del Gobierno a Presidente del INI. Madrid, 13 de enero de 1965.

²³ *Ibidem*, doc. nº 63, anexo 2. Informe del Director del Departamento de Industrias de la Alimentación a la Presidencia del INI. Madrid, 26 de enero de 1965.

Del total del presupuesto, un 60% se lo llevaban las obras civiles en tanto que el 40% restante iba destinado a instalaciones industriales, Ciñéndonos exclusivamente al dinero previsto para las factorías, estaba claro que casi el 70% de la inversión tenía como destino la de salado-seco y la de conservas, mientras que la de subproductos (harina de pescado) sólo recibía un 17,15% del total de la inversión prevista. Aunque todavía quedaba mucho camino por recorrer, se podía atisbar cuál iba a ser la futura orientación comercial que pretendía el INI para este complejo industrial: el mercado africano para el pescado seco-salado y las conservas de túnidos y otras especies para mercados más exigentes como el europeo, reservando la harina de pescado para el mercado nacional.

Una vez que AUXINI se puso manos a la obra, José Sirvent escribió una carta al Ministro de Asuntos Económicos mauritano, solicitando la concentración del terreno concedido en Nuadibú para la ubicación del complejo industrial. De acuerdo con los estudios técnicos elaborados por los ingenieros españoles, se precisaba una superficie de 60.000 m² aproximadamente, los cuales tenían que formar un coto cerrado y estar próximos al puerto pesquero.

“De esta manera se centralizaban los servicios auxiliares de vapor, fuerza, agua y otros varios que son comunes a toda la instalación, reduciéndose así el costo de la misma y quedando, igualmente, reducido el costo de producción para la explotación comercial”.

Aunque era una razón de pura eficiencia económica, el gobierno español tuvo que vencer las reticencias mauritanas que querían reducir la superficie a 30.000 m² o cambiarlo de emplazamiento²⁴. Un mes más tarde, y a través de una nota verbal, el gobierno mauritano confirmaba la cesión del terreno solicitado de acuerdo con las peticiones del INI. De esos 60.000m², 40.000m² estarían destinados a las instalaciones industriales y el resto (20.000m²) al secadero²⁵.

Por fin, en el consejo de ministros celebrado el 8 de octubre de 1965 se autorizó al INI para que procediera a la constitución de una sociedad en territorio mauritano, con arreglo a la legislación de dicho país.

“La financiación autorizada a la Sociedad es de 230 millones de pesetas, 1.000.000.000 de francos CFA aproximadamente, con un capital social de 115 millones de pesetas, percibiendo la Sociedad los otros 115 millones mediante créditos de los accionistas”.

El problema es que el único accionista y principal promotor era el INI, si bien los gerentes del Instituto tendrían que buscar la participación en la empresa tanto del gobierno mauritano como de inversores privados españoles o extranjeros²⁶.

²⁴ *Ibidem*, doc. nº 77. José Sirvent a Ministro de Asuntos Económicos de la República Islámica de Mauritania. Madrid, 19 de julio de 1965.

²⁵ *Ibidem*, doc. nº 95. El Director General de Relaciones Económicas del Ministerio de Asuntos Exteriores al señor gerente del Instituto Nacional de Industria. Madrid, 26 de agosto de 1965.

²⁶ *Ibidem*, doc. 102. Presidencia del Gobierno a Presidente del INI. Madrid, 19 de octubre de 1965.

Dos años después de haber firmado el acuerdo (1966), los peores presagios de los diplomáticos españoles se habían cumplido: el complejo no había iniciado siquiera su construcción. No obstante, el gobierno español siguió adelante con sus planes. El 19 de abril de 1966 se constituyó en Mauritania, Industrias Mauritanas de Pesca S.A. (IMAPEC), con sede social en Nuadibú y con una duración de 99 años. El objeto de la nueva empresa eran los previstos en el acuerdo de 1964: fabricación de pescado salado, seco, conservas de pescado y harinas, además de la congelación de pescado y todas aquellas operaciones comerciales, financieras, mobiliarias o inmobiliarias, incluidas la adquisición de barcos de pesca. El capital social de la empresa se fijó en 500 millones de francos CFA (115 millones de pesetas), suscribiendo el INI la totalidad de las acciones, a la espera de que tanto el gobierno mauritano como empresarios privados quisieran entrar a formar parte de su accionariado²⁷.

A finales de 1966, las acciones de IMAPEC fueron aportadas por el INI a la Sociedad de Inversiones Mobiliarias en el Exterior S.A. (SIMEX). Esta empresa, que formaba parte del *holding* del INI, nació con el objeto social de participar en el capital de aquellas sociedades con sede en el extranjero que el gobierno español determinara. Además de las acciones de IMAPEC, el Instituto aportó a dicha sociedad las acciones “que había suscrito en las sociedades hispanomarroquíes LIMADET, TRATMAR, SINADOR y SIMAC”²⁸.

En la cuarta reunión del consejo de administración de IMAPEC, celebrado en Madrid el 20 de diciembre, se expusieron varios temas para su aprobación. En primer lugar se habló de las gestiones que llevaban a cabo para la contratación de maquinaria con destino a las fábricas de conserva y de harina de pescado. Asimismo se expuso el problema existente con la empresa Cubiertas y Tejados S.A., a quien AUXINI le había adjudicado la ejecución de la obra civil en febrero de 1965. El problema venía por la intención de la empresa constructora de subir los precios de la mano de obra y de los materiales siderometalúrgicos. En este punto el consejo de administración acordó no admitir revisiones de precios superiores al 10% de lo presupuestado. Además de estas cuestiones, el presidente del consejo, Magin Vinielles Trepas, aprovechó para comunicar el interés de COIPESCA, y en particular de algunos de sus miembros más destacados, por entrar en el accionariado de IMAPEC. Otro tanto ocurría con la cooperativa de pescadores de Lanzarote, que estaba dispuesta además a aportar sus más de 100 embarcaciones. Sin embargo, el consejo se centró en uno de los principales problemas a los que se enfrentaban: la falta de suministros de materias primas para las diferentes secciones del complejo. Sobre este tema el presidente dio cuenta del ofrecimiento de Jaime Yllera, industrial residente en Santander, y de las entrevistas mantenidas con firmas japonesas. En la entrevista que mantuvo en Las Palmas de G.C. con el Sr. Kondo, de NIPON SUISAN, éste

²⁷ AMAEC, legajo R-10093, exp. 4. Estatutos de IMAPEC. Nouakchott, abril de 1966, pp. 1-3.

²⁸ ASEPI, IMAPEC, caja 4315, doc. 17. José Sirvent a Ministro de Industria. Madrid, 10 de abril de 1968, p. 3.

le manifestó su interés en llegar a un acuerdo para el suministro de túnidos, “sobre la base habitual entre las casas japonesas, de actuar unitariamente, formando una especie de confederación, las flotas pertenecientes a las diversas firmas niponas”, o sea formando un oligopolio²⁹.

El complejo, que había comenzado a construirse en 1967, entró en su fase definitiva un año después (1968). A partir de ese momento, el consejo de administración de SIMEX acordó ampliar la financiación en 333 millones de pesetas, para poder aportar los fondos necesarios a IMAPEC. Con ello se pretendía continuar las obras ya iniciadas, además de realizar las obras e instalaciones complementarias necesarias. Estas instalaciones complementarias no habían sido previstas en el acuerdo hispano-mauritano de 1964, pero se realizaron para lograr una explotación racional de la factoría, mejorar el cerramiento de la misma y disponer de los servicios adicionales adecuados. El verdadero problema planteado a SIMEX y por tanto a IMAPEC era la inexistencia de una fórmula especial de financiación adecuada a la misma que ya, en 1967, el presidente del INI había solicitado al Ministerio de Industria. Esperando por la autorización del gobierno por ser preceptiva –según lo dispuesto en el artículo 6º de la ley de 25 de septiembre de 1941 fundacional del INI– las necesidades financieras de SIMEX no se habían incluido en el programa de inversiones y de actuaciones de las empresas del INI de los cuatrienios 1964-1967 y 1968-1971. A la espera de esas inversiones, el Instituto venía adelantando la financiación necesaria para realizar las obras en Nuadibú ya que no se podían paralizar los pagos ni demorar más las obras en marcha. Esto implicaba un sobrecoste financiero para el INI porque el dinero que se obtenía mediante la emisión de obligaciones adicionales, le suponía una carga financiera del 6,5% en concepto de intereses y gastos³⁰.

A finales de 1968, el director general de relaciones económicas internacionales del Ministerio de Asuntos Exteriores, Javier Elorza, remitía una carta al gerente del INI (Julio Calleja), transmitiéndole, una vez más, la preocupación del embajador español en Mauritania sobre la futura de puesta en explotación de la empresa. En su opinión, IMAPEC seguía sin dar la impresión de que se fuera a poner en marcha en un período más o menos próximo.

Julio Calleja le reconoció las dificultades por las que atravesaban: falta de definición en cuanto a la fórmula de financiación del complejo industrial y dificultades de todo tipo para que llegaran a Nuadibú los materiales, maquinaria y equipos industriales que tenían que exportarse desde España u otros países europeos. A pesar de ello, el gerente era optimista y reiteraba que el INI tenía la intención de ultimar el complejo para ponerlo en marcha cuanto antes. Como

²⁹ *Ibidem*, caja 4125, doc. 1. Acta de la cuarta reunión del consejo de administración de “Industrias Mauritanas de Pesca S.A.” (IMAPEC) celebrada el día 20 de diciembre de 1966. Madrid, 20 de diciembre de 1966.

³⁰ *Ibidem*, caja 4315, doc. 17. José Sirvent a Ministro de Industria sobre financiación de SIMEX a IMAPEC. Madrid, 10 de abril de 1968, pp. 9-11.

ejemplo esgrimía el aumento que había sufrido el presupuesto de las obras entre 1965 y 1969, habiéndose incrementado en un 195% en términos nominales (de 230 millones se había pasado a 448 millones de pesetas)³¹.

A finales de 1969, el consejo de administración de SIMEX se reunía para analizar la verdadera situación de IMAPEC. Las plantas de secado y harina estaban finalizadas, mientras que a la fábrica de conservas le quedaban algunos elementos por recibir de Massó Hermanos y el frigorífico no se había podido instalar porque se encontraba en la aduana de Nuadibú. Dentro de los problemas, el presidente del consejo, Labadie, hacía hincapié en las dificultades que encontraban para el traslado de los materiales vía Las Palmas, ya que los barcos de línea regular daban prioridad al embarque de material del ejército español con destino al Sáhara y los de línea no regular sólo la admitían cuando obtenían elevados beneficios económicos. En cuanto al suministro de materia prima, la empresa sólo contaba con la flota artesanal de la cofradía de Lanzarote, ya que los barcos grandes de COIPESCA se habían ido retirando paulatinamente de las aguas mauritanas. Sobre este aspecto, se estaba en negociación con la flota japonesa y con la flota congeladora atunera COPATUN y con la S.A. Pesquerías de Pasaje. En lo que atañe a la comercialización y distribución de la producción, la dirección de la empresa tenía puesto los ojos en el Congo, como principal mercado consumidor de pescado seco, para las harinas de pescado habían recibido una oferta (que estaba en estudio) del Consorcio de Harinas del Perú, que les ofrecía adquirir la totalidad de la producción a precios de mercado. Las conservas y los productos congelados irían a mercados más selectivos y exigentes: Alemania, Italia y Japón³².

A pesar de todo, el embajador español en Nuakchot seguía pintando un panorama sombrío en los meses iniciales de 1970. Según él todo había salido mal “y ahora se intenta salir del paso montando una inauguración más o menos ficticia”³³.

El complejo industrial de IMAPEC fue inaugurado el 12 de junio de 1970 con la presencia de Mujtar ould Daddah y de miembros de su gobierno, así como los ministros de Industria, Comercio y Asuntos Exteriores de España, entre otras personalidades. Sin llegar al catastrofismo del embajador hispano en Nuakchot, el complejo se inauguró sin estar las instalaciones totalmente concluidas y sin haberse efectuado el período de prueba y puesta a punto, lo que suponía un coste adicional al computarse el último trimestre de 1970 como “gastos de primer establecimiento”. Dentro de los complementos que faltaban por construir, el más importante era una fábrica de hielo para poder suministrar

³¹ AMAEC, legajo R-12011, exp. 6. El gerente del INI a Javier Elorza. Madrid, 10 de enero de 1969.

³² *Ibidem*. SIMEX. Consejo de Administración. Acta de la sesión del martes 30 de septiembre de 1969. Madrid, 30 de septiembre de 1969.

³³ *Ibidem*. Juan Iturralde a Gabriel Mañueco, director general de África y Próximo Oriente del MAE. Nouakchott, 29 de enero de 1970.

a los barcos de arrastre. Sin embargo, la principal dificultad seguía estando en la falta de suministro de materia prima en cantidades suficientes y de manera regular. Desde el punto de vista de la producción, finales de 1970 se cerró con las cuatro secciones de la fábrica (seco y salazón, harinas y aceites, conservas y congelados) funcionando entre el 25% y el 50% de su capacidad total de producción³⁴.

4. CONCLUSIÓN

Los empresarios canarios agrupados en COIPESCA buscaron la manera de seguir manteniendo los privilegios de los que venían gozando en aguas de la costa mauritana cuando este país accedió a la independencia. Una de ellas fue la propuesta de construir un complejo industrial de transformación del pescado en Nuadibú que sería financiado en su inmensa mayoría por el gobierno español, con la posibilidad de una oferta de compra por parte de COIPESCA una vez puesto en explotación. Ante la negativa del gobierno español y los compromisos adquiridos con la República Islámica de Mauritania tras la firma del acuerdo de cooperación en materia pesquera en 1964, a Madrid no le quedó más remedio que encargar al Instituto Nacional de Industria las gestiones para la construcción y posterior explotación del citado complejo, sobre la base establecida por los empresarios isleños. Detrás de esta maniobra no había sólo un interés puramente económico, sino también político, ya que se quería mantener unas buenas relaciones de cooperación con un país cuya frontera norte coincidía con buena parte de la colonia del Sahara español y que además mantenía sus pretensiones sobre dicho territorio por considerarlo parte de la nación mauritana.

Entre la elaboración del proyecto, que se inició en 1964, y su inauguración en 1970, transcurrieron seis años llenos de sobresalto. A los problemas con la empresa encargada de la obra civil e industrial, se le juntaron toda una serie de imprevistos y retrasos relacionados con la ubicación de las fábricas y la necesidad de importarlo absolutamente todo, además del problema de no poder contar con suficiente materia prima para cubrir la demanda de las diferentes secciones de la empresa. En 1966 se creó IMAPEC S.A., participada al 100% por el INI. Sus acciones fueron traspasadas a otra empresa de la sociedad de carteras en diciembre de ese año (SIMEX), que se creó *ex profeso* para controlar y gestionar todas aquellas empresas ubicadas en el extranjero y que estaban participadas por citado instituto.

A pesar de los esfuerzos que se hacían por finalizar las obras y dar paso a la fase de explotación, desde la embajada española en Nuakchot no se dejaba de poner en tela de juicio la actuación del INI y de estimar que su modo de pro-

³⁴ ASEPI, IMAPEC, caja 4711, doc. 22. El Presidente de SIMEX (Evaristo Marco) al Director Financiero adjunto al Presidente del INI. Madrid, 11 de diciembre de 1970.

ceder perjudicaría el prestigio de España ante el gobierno mauritano. Al final el complejo se inauguró sin estar finalizado tal y como no deseaban ni la diplomacia española ni algunos altos cargos de la empresa. El resultado final, que está pendiente aún de evaluar, es que IMAPEC tuvo un elevado coste económico para el gobierno español, ya que los datos que manejamos para 1970 muestran que tanto en la comercialización de la mayoría de sus productos como en los mercados a los que iba dirigido, esta empresa entraba en competencia directa con las empresas transformadoras del pescado ubicadas, principalmente, en Lanzarote y en Gran Canaria.

BIBLIOGRAFÍA

- BARCIELA LÓPEZ, CARLOS; LÓPEZ ORTIZ, M^a INMACULADA Y MELGAREJO MORENO, JOAQUÍN (2004): “La intervención del estado en la industria alimentaria durante el franquismo (1939-1975)”, en *Revista de Historia Industrial*, Barcelona, n^o 25, pp. 127-162.
- DÍAZ DE LA PAZ, ÁLVARO (2012): “Extracción de túnidos y competitividad en la industria derivada. El caso de las pesquerías canarias, 1950-1975”, en *Anuario de Estudios Atlánticos*, Las Palmas de G.C., n^o 58, pp. 487-514.
- MARTÍNEZ MILÁN, JESÚS M^a (2010): “Los pescadores canarios en aguas saharo-mauritanas desde la ocupación del Sahara occidental hasta la retirada española (1885-1975)”, en López Bargados, A., y Martínez Milán, J., *Culturas del litoral. Dinámicas fronterizas entre Canarias y la costa saharo-mauritana*. Barcelona, Bellaterra (colección Alborán), pp. 91-120.
- MORILLAS, JAVIER (1988): *Sahara occidental. Desarrollo y Subdesarrollo*. Madrid, Prensa y Ediciones Iberoamericanas, 1^a ed.
- MUÑOZ ABELEDO, LUISA (2011): “Los Massó. Dos siglos y cuatro generaciones de dinámica empresarial”, en Carmona Badía, X.,(coord.), *Las familias de la conserva. El sector de las conservas de pescados a través de sus sagas familiares*. Pontevedra, ANFACO-CECOPESCA, pp. 114-145.

VIDRIERAS CANARIAS Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN EL ARCHIPIÉLAGO CANARIO 1978-2010¹

Santiago de Luxán Meléndez

(Catedrático de Historia e Instituciones Económicas,
Grupo de investigación G9,
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)

¹ Las presentes reflexiones son deudoras de la entrevista que mantuvimos el 18-V-2011 con Jesús Cayeiro (director gerente de VICSA) y Antonio García Cuyás, director de la empresa *Gestora Canaria de Residuos S.A.* Igualmente de Óscar Bergasa Perdomo con el que realicé la investigación general sobre Vidrieras Canarias, origen del presente capítulo.

Resumen

El presente estudio es una contribución al análisis de la economía sostenible en las Islas Canarias. Pretendemos valorar en el ramo de la producción de vidrio hueco en Canarias (Vidrieras Canarias S.A.) las iniciativas y estrategias que se han llevado a cabo en el campo del reciclaje de los envases de vidrio. Desde este enfoque realizamos en primer lugar un ejercicio de contextualización del sector en Europa y España, con una breve introducción en que trazamos la evolución histórica de la empresa canaria participada mayoritariamente por la multinacional francesa Saint-Gobain. Este es el contenido de la Introducción (*Vidrieras Canarias una empresa estratégica de Canarias*), del epígrafe 1º (*El mercado del vidrio hueco en Europa en la actualidad*) y del 2º (*El mercado del vidrio en España*). El resto del texto está dedicado al reciclaje del vidrio. En el epígrafe 3º abordamos la cuestión del desarrollo sostenible y el marco institucional europeo y español. Finalmente en el 4º nos preguntamos por el camino específico en el reciclaje del vidrio iniciado en Canarias y por la adaptación del Archipiélago a las directrices europeas.

Abstract

This essay is a contribution to the study of the sustainable economy in the Canary Islands. My main goal in this article is to evaluate the initiatives and strategies in the glass recycling in the field of the production of hollow glass in the Canaries (Vidrieras Canarias S.A.). In order to get a better understanding of the subject, I consider important to contextualize Vidrieras Canarias within the framework of Spain and Europe, explaining its evolution and putting special emphasis on the fact that Saint-Gobain had its majority holding. The introduction (Vidrieras Canarias una empresa estratégica de Canarias), epigraph one (El mercado del vidrio hueco en Europa en la actualidad) and epigraph two (El mercado del vidrio en España) will deal with this historical context. In the other epigraphs, I will concentrate on glass recycling. Epigraph three focuses on sustainable development and its Spanish and European framework. In epigraph four I concentrate on the methods followed and to be followed in glass recycling in the Canary Islands, and on how European norms affect to it.

Palabras clave

Economía sostenible en Canarias, Historia de la Empresa, Historia de las empresas de vidrio hueco

Key words

Sustainable Economy in the Canary Islands, Business History, Business History of Hollow Glass Business

1. INTRODUCCIÓN: VIDRIERAS CANARIAS UNA EMPRESA ESTRATÉGICA DE CANARIAS

Con la denominación de Vidrieras Canarias S.A. (VICSA), se constituyó en 1972 una sociedad anónima para producir, comercializar, vender y distribuir vidrio hueco, vidrio plano, cerámica, plástico y sus manufacturas, así como las materias primas y complementarias que se precisen². Hubo, sin embargo, que esperar seis largos años (1972-1978) para que el horno empezara a funcionar y saliesen a la calle los primeros envases del nuevo establecimiento. Con anterioridad Vidriera y Cerámica Canariense Sociedad Anónima de La Laguna (Tenerife)³ había cerrado sus puertas y los principales embotelladores canarios aprovecharon la oportunidad, para conseguir un acuerdo con Saint-Gobain y montar una fábrica en el polígono de Salinetas (Telde, Gran Canaria). Entre 1978-1986, años en los que los pactos, el consenso y los acuerdos laborales posibilitaron el clima que hizo posible la Transición Democrática en nuestro país, Vidrieras Canarias consiguió arrancar y consolidarse, pese a las dificultades manifiestas de abrir un nuevo establecimiento en una época de crisis. La lectura de las actas de los Consejos de Administración, de los informes, de los diversos proyectos de viabilidad y financiación que se elaboraron etc., nos muestran como VICSA, pese a una estructura financiera inicial endeble y un desequilibrio, más que patente, entre la fabricación y las ventas, logró mediante ampliaciones sucesivas de capital y con el importante apoyo de Saint-Gobain, la estabilización de la empresa y, a partir de 1982, ir reduciendo la presión de la carga financiera, obteniendo unos resultados más que positivos. Esta trayectoria inicial puede subdividirse, a su vez, en dos subperíodos: las dificultades de normalización de la fábrica (1978-1982) y la salida del túnel (1983-1985). De esta etapa hay que resaltar la apuesta, expresada con claridad en las reuniones

² Artículos 1 y 2 de la constitución de la Compañía Mercantil Vidrieras Canarias S.A., las Palmas de Gran Canaria 10 de Octubre de 1972.

³ Esta empresa estuvo fabricando envases entre 1950-1970.

de la sociedad, de Saint-Gobain para que la empresa sea viable⁴. La siguiente etapa de la historia de Vidrieras Canarias (1986-2012) coincide con los años que transcurren entre la integración de España en la Comunidad Europea y la crisis de 2007-2012, etapa final en el que el funcionamiento de Europa está encontrando dificultades para atajar con una política común los efectos de la gran turbulencia económica con la que se ha cerrado la primera década del presente siglo. Con relación a VICSA durante esta larga etapa se producen cambios importantes en la composición del capital social. Por un lado, se modifica la presencia de los embotelladores-clientes en la Junta de Accionistas, aunque la solidez de su compromiso se mantiene por parte de las empresas principales del sector. Por otro, al desmantelarse el INI, las empresas públicas dejan también la sociedad y el paquete accionarial de Saint-Gobain-VICASA, crece en la misma proporción. Por último, el capital de la sociedad adquiere su actual fisonomía con la venta de las acciones del Banco de Santander al Grupo de Alisio Canarias Inversiones. Los ciclos productivos de Vidrieras Canarias en líneas generales, como no podía ser de otro modo, coinciden con las etapas de crecimiento y ralentización de la economía canaria y la dificultosa incorporación de la Comunidad Canaria a la Unión Europea: entre 1986-1991, asistimos al crecimiento sostenido de la producción y a la implantación de nuevas tecnologías; entre 1992-1997 hay un proceso con altibajos en la producción de vidrio; entre 1998-2005 se mantiene un ritmo de producción ascendente; finalmente, entre 2006-2010, registramos un suave declive de la oferta.

En las páginas siguientes realizamos un ejercicio de contextualización de la industria del vidrio hueco en Europa y en España, para centrarnos después en el marco institucional del reciclaje en España y, finalmente, en la situación del reciclaje del vidrio hueco en Canarias y su adaptación a las directivas europeas, tratando de enunciar el papel estratégico de Vidrieras Canarias en el desarrollo sostenible de la economía insular.

⁴ En el centro de la recuperación hay que situar los acuerdos de 25 de octubre de 1978, que, en definitiva, tuvieron un componente fundamental de política de ajustes. Al igual que ocurriera en otros períodos de su historia, en 1977, -escribe Fuentes Quintana- la sociedad española hubo de enfrentarse, a un tiempo, a la crisis económica que azotaba la economía mundial (agudizada, en este caso, por la situación extrema que presentaba nuestro país en cuanto a niveles de inflación, de déficit exterior y de pérdida de divisas) y a las especiales condiciones derivadas de los cambios políticos que conducirían a la actual democracia. Los analistas políticos han insistido en el valor del máximo respaldo a estos Pactos, que proporcionó una imagen de seguridad y esperanza muy necesaria en aquellos momentos históricos. En retrospectiva, se ha visto también que el programa que se urdió en La Moncloa preparó los instrumentos y marcó los rumbos que, desde entonces, ha venido siguiendo nuestra política económica. Después de los Pactos de la Moncloa, la llegada al poder del partido socialista en 1982, volvió a incidir en los objetivos marcados por aquellos acuerdos -siendo su resultado más adverso el aumento de la tasa de desempleo de 16 a 22,1% entre 1982-1985- y preparó el camino para la firma del Tratado de Adhesión a la Comunidad Europea el 12 de junio de 1985. Cf. Los Pactos de la Moncloa (1977). Fuentes Quintana (2005) pp.39 y 53. Colomer Viadel (2002) p. 5. Lagares (2007) p. 1.

2. EL MERCADO DE VIDRIO HUECO EN EUROPA EN LA ACTUALIDAD

II.1. Breve apunte sobre su estructura

Si nos circunscribimos a la fabricación de vidrio en la comunidad europea y realizamos una lectura atenta del mapa de plantas de vidrio de Europa que reproducimos de la página web de ANFEVI, se infiere como conclusión principal, la concentración de los centros productores (81%) en siete países (Italia, Alemania, Francia, España-Portugal, Gran Bretaña y Polonia). El resto de las fábricas se encuentra en Holanda (5), Turquía (4), Austria (3), República Checa (3), Bélgica (2), Suiza (2), Bulgaria (2) y Dinamarca, Hungría, Grecia, Rumania, Eslovaquia, Lituania y Estonia con una fábrica respectivamente.

La industria europea del envasado de vidrio para los sectores de Alimentación, Bebidas, Cosméticos y Productos Farmacéuticos, agrupada en la FEVE⁵ contaba en el ejercicio de 2008 con 140 plantas, 40.000 trabajadores y una producción en torno a los 21 millones de toneladas al año, constituyendo la Asociación 50 productores y 20 asociaciones independientes.

En 2009, las 159 plantas repartidas entre veintitrés países miembros de la UE, con una ocupación de 46.000 obreros, obtuvieron una producción algo menor de 20 millones de toneladas de vidrio en todas sus variedades. Los envases de vidrio representan un 60% del tonelaje total de la industria del vidrio, incluyendo la producción de vidrio plano y especiales (aislamiento de edificios). El impacto de esta industria en la economía europea puede considerarse muy elevado.

Por países en la década de 1997-2007 (últimos datos de FEVE), la máxima producción correspondió a Alemania, por encima de los 4 millones de toneladas (un poco menos de la quinta parte de la producción de la FEVE), con tendencia a la recuperación en el ejercicio de 2007, después de algunos años de descenso de la producción⁶. Inmediatamente después hay que situar a Francia con una producción superior a las 3.700.000 toneladas anuales, pero que ha visto interrumpida la progresión en este último ejercicio. Italia aporta un volumen cercano al francés (3.600.000 tms.), con un incremento muy notable (23%) entre 1997-2007. Igualmente pueden observarse fuertes incrementos en Portugal (63%), Polonia (40%), España (32%) y Gran Bretaña (14%). En el ejercicio de 2007 los países mencionados aportaron el 82 % de la producción total de vidrio, que alcanzó los 22.358.392 tms.

⁵ En el espacio europeo existe una asociación de fabricantes FEVE (Federation Europeenne du verre d'emballage o TheEuropean Container Glass Federation: www.feve.org) y una organización derivada de la misma, Friends of Glass (www.friendsofgalss.com), que pretende dinamizar los buenos usos del vidrio; la función de la FEVE es mantener el contacto con las instituciones comunitarias, con las agencias medioambientales etc.

⁶ No disponemos de datos para los años de la crisis.

La inversión tecnológica se ha centrado básicamente en la modernización de las líneas de moldeo y alimentación de botellas (automatización en la década de 1940); en la puesta en marcha de hornos regenerativos que recuperan el calor (década de 1960); en la instalación de máquinas automáticas IS computarizadas (Individual Section) con los consiguientes aumentos de la capacidad instalada (década de 1970); Y en fechas posteriores en nuevas tecnologías de moldeo computarizado que prolongan la automatización de la calidad del producto a todas las líneas de producción; en los incrementos de capacidad de los hornos etc.

Los progresos han venido igualmente de la mano del reciclaje. Durante el ejercicio de 2008 (últimos datos actualizados de FEVE), la Europa de los 27 se situaba en un 65% recuperación del vidrio. Por encima de la media encontramos a Bélgica (96%), Suiza (95%), Suecia (94%), Finlandia y Noruega (92%), Dinamarca (85%) Austria (84%), Alemania (82), Holanda (81%), Irlanda (80%), Luxemburgo (75%) e Italia (72%). Por debajo de la media, excepción hecha de Italia y Gran Bretaña, la Europa del sur y oriental: República Checa (62%), Francia y Gran Bretaña (61%), España (60%)⁷, Portugal (51%) y un resto por debajo, incluso, del 40%.

Figura 1
Fábricas de vidrio hueco en Europa (2008)

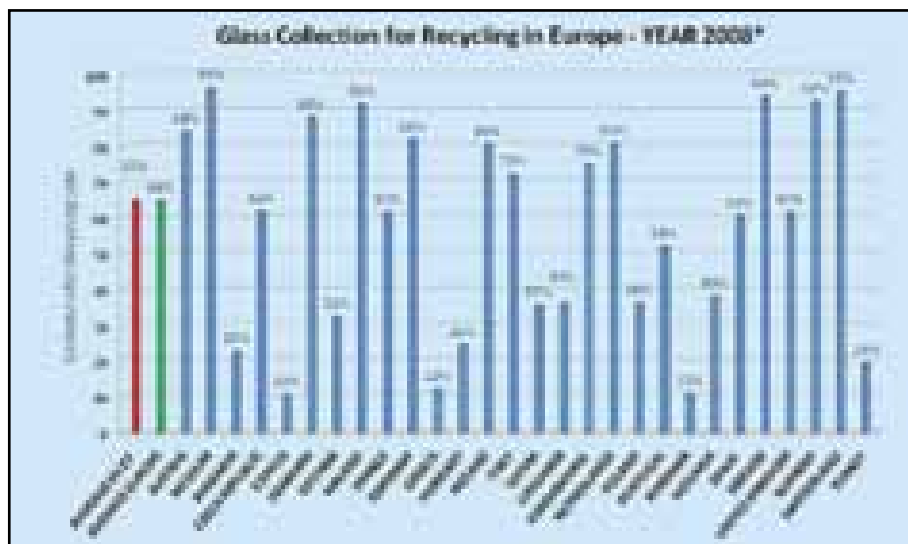


Fuente: FEVE (2009), www.feve.org

⁷ En el ejercicio 2006 el nivel de reciclado era en España del 40%, por lo que el progreso en los últimos ejercicios ha sido especialmente considerable. Cf. Equipack 111 (2006): 40.

No debemos olvidar que el reciclado supone reducción del consumo de energía, ahorro de materias primas y disminución de los vertederos y de la contaminación del aire. Se ha calculado, por ejemplo, que el reciclado de tres botellas de vidrio es el equivalente a la energía necesaria para hacer funcionar a un lavaplatos de 12 comensales; igualmente con tres botellas se consigue el lavado diario de una familia de cuatro miembros; si de tres pasamos a cuatro, sostendremos el funcionamiento diario de una nevera; por otro lado, la fabricación de vidrio con materias primas consume más energía que los fabricados con calcín (material reciclado); se reduce igualmente la emisión de gases (por cada tonelada de vidrio que reciclamos se evita la emisión de 100 kgs. de gases). Además, finalmente, el vidrio puede ser reciclado tantas veces como sea necesario⁸.

Gráfico 1



Fuente: FEVE (2009), www.feve.org

2.2. El futuro de la industria europea del vidrio: diagnóstico de situación e incertidumbres

La Comisión Europea encargó el año 2008, a través de su Dirección General de Empresas e Industrias, un informe sobre la competitividad del sector del vidrio en la Unión Europea y su posición relativa a nivel internacional. Dicho informe, denominado *FWC Sector Competitiveness-Studies competitiveness of the*

⁸ Equipack, 115 (2007) p. 36. ANFEVI y sus empresas asociadas, junto a los sectores embotelladores de cerveza, vino, mosto, sidras y bebidas espirituosas, fundaron ECOVIDRIO, un Sistema integrado de Gestión que basa su operatividad en el Programa Nacional de Reciclado de Envases de Vidrio. Cf. Equipack 101 (2004) p. 50.

Glass Sector. ENTR/06/054, analiza, mediante la información recopilada a través de encuestas y una investigación básica de la literatura y los datos estadísticos, la situación del sector en la Unión Europea.

Del informe pueden deducirse algunos rasgos que caracterizan a la industria en la actualidad. La tendencia creciente de la producción y del empleo (2000-2007) antes del estallido de la crisis. El predominio del subsector del vidrio hueco. La asimetría en la localización de la oferta que se concentra en Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido. Igualmente, los grandes contrastes en la inversión de capital. Por último la casi absoluta dependencia del consumo del mercado europeo.

Tomando como año base el 2000, la producción de vidrio ha seguido una senda de crecimiento constante. En el año 2007 alcanzó 37 millones de tns. El vidrio hueco representó más de la mitad de la oferta (58%). Junto con el vidrio plano (27%) se situaron en el 87 % del mercado. El 15 % restante se lo repartieron la fibra de vidrio (6%), los vidrios especiales (5%) y la cristalería de mesa (4%).

Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido, representaban el 68% de la capacidad productiva. Bélgica, Holanda, Austria, Dinamarca, Suecia, Portugal, Grecia, Luxemburgo, Finlandia, e Irlanda sumaban el 15%, mientras que el 17% restante se produce en los otros países de la Unión.

El empleo siguió también una tendencia creciente desde el año 2000. Sin embargo, el incremento de la automatización de las plantas productivas, y la competencia de países con bajo coste de la mano de obra (China sobre todo), han endurecido las exigencias de productividad por empleado. La industria ocupaba en el ejercicio de 2007 a 234.000 personas.

También hay grandes contrastes entre la intensidad del capital, que es alta en la Europa de los 15, en tanto que en la de los 12 es sustancialmente más reducida.

Una de las debilidades estructurales del sector es su escasa capacidad de exportación fuera del ámbito europeo, ya que el 90% de la producción de vidrio se consume en el mercado interior.

Así pues, la industria del vidrio de la UE-27, se enfrenta a desafíos importantes de cara al futuro inmediato: competencia, globalización, regulaciones medioambientales, elevados costes energéticos, así como una creciente competencia de la industria de los países emergentes con productos de bajo coste. Además, la industria tiene que resolver desafíos de envergadura relacionados con el reciclaje, dadas las exigencias de calidad y pureza de los productos finales.

Los costes de producción del vidrio son significativamente más elevados en la Unión Europea que en los países competidores y se ha producido una caída del beneficio neto, lo que ha provocado un aumento de las presiones financie-

ras sobre la industria. Los costes medioambientales están provocando efectos de deslocalización de las plantas productivas hacia la periferia europea.

En resumen, los factores de mayor influencia y con el mayor impacto potencial sobre la competitividad del sector del vidrio son: 1) Costes energéticos y garantía de la oferta. 2) Regulaciones medioambientales. 3) Regulaciones de las relaciones laborales. 4) Derechos de propiedad intelectual y falsificaciones. 5) Competencia de productos sustitutivos e importaciones de bajo coste.

¿Cuál ha sido la respuesta del sector? Principalmente una política de mayores inversiones en I+D, la mejora de la eficiencia energética y el aumento de la automatización, lo que se ha traducido en mayor intensidad en capital.

La estructura de la industria europea del vidrio está formada por mercados regionales y mercados “nichos” servidos por pequeñas empresas, que han conseguido competir con éxito frente a los gigantes, y un conjunto de empresas multinacionales tales como; Ardagh-Glass⁹, BA Vidrio¹⁰, Owen-Illinois¹¹, Saint-Gobain¹², Vetropack¹³, y Vidrala¹⁴.

La estrategia de las grandes multinacionales se ha basado en la pasada década en adquirir activos industriales, que le permitiesen eliminar competencia. Por ejemplo, Ardagh incorporó a HEYE (2003) y a REXAM (2005 y 2007); BSN compró las divisiones de contenedores de RS y GERRESHEIMER; Owen-Illinois, por su parte, hizo lo propio con el fabricante de contenedores BSN Glasspack, S.A. (2004); Nippon-Shet-Glass absorbió a Pilkington (2006). También han tenido lugar operaciones cruzadas entre multinacionales, como la compra por Owen-Illinois de Saint-Gobain-Vetrotex.

Entre 2003 y 2007 se ha producido una importante transformación del sector del vidrio europeo, alcanzando un alto grado de concentración, proceso que ha sido aceptado por la Unión Europea en aras de una mejora de la competitividad. Sin embargo se abrieron procedimientos de cartelización contra Pilkington, Saint-Gobain y Guardian por parte de la Comisión de Competencia de la Unión.

Las necesidades de financiación de la industria son muy altas, pues se ha orientado mayoritariamente hacia el vidrio plano, de forma que el sector del

⁹ <http://www.ardaghglass.com/corporate>. Con sede central en Dublín tiene 20 fábricas situadas en Reino Unido, Alemania, Polonia, Suecia, Dinamarca, Holanda e Italia. Cuenta con 6.500 empleados y produce 13 billones de envases al año.

¹⁰ Es una sociedad de capital portugués, creada en 1912 por Raul Da Silva Barbosa y Domingos Almeida. <http://www.bavidros.pt/es/historia.php>.

¹¹ Owens entró en España (2004) con la compra de las plantas de BSN-Glasspack, grupo ligado a Danone que decidió retirarse del vidrio. Cf. wikipedia.org/wiki/Owens-Illinois

¹² Sobre Saint-Gobain en Francia y Europa: Pris (1975); Daviet (1983, 1987 a y b, 1988, 1989, 1991y 1994); Hamon (1998, 2003 y 2006); Möller (2001); Bertilorenzi (2009). Sobre Saint-Gobain en España, Sánchez (2011).

¹³ http://www.vetropack.com/hm/vetrogruppe_2.htm

¹⁴ <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Vidrala-SA-Company-History.html>.

vidrio hueco es sustancialmente menor. Las instalaciones productivas del vidrio hueco tienen una vida útil de 20 años, a partir de los cuales es necesario reponer los equipos productivos, lo que supone fuertes inversiones en capital fijo (un horno con capacidad para producir 250 tns/día supone un coste de entre 3-5 millones de euros, en tanto que una planta completa representa una inversión de entre 40/50 millones de euros).

La estructura de los diferentes sectores del vidrio europeos está conformada así: el sector del vidrio plano está dominado por cuatro firmas; NSG (Pilkington), Saint-Gobain, Asahi (Glaverbel), y Guardian. La industria del vidrio hueco (contenedores) en la Unión Europea de los 27 está en manos de los grandes grupos industriales de Ardagh-Glass, BA Vidrio, Owen-Illinois, Saint-Gobain, Vetropack y Vidrala, que coexisten con muchas pequeñas industrias independientes. Por otra parte, el crecimiento continuo de las industrias alimentarias y bebidas, farmacéutica y cosmética, ha determinado un alto grado de especialización. El sector del vidrio doméstico está muy poco concentrado y 200 pequeñas y medias empresas producen entre 20-100 y 100-1000 Tns, respectivamente. Es un mercado muy diversificado y dependiente de las condiciones locales. El sector del vidrio especial está fuertemente concentrado en un número pequeño de grandes industrias. Sin embargo, existen un número importante de pequeñas compañías, muy poco intensivas en capital especializadas en productos de alto valor, y calidad elevada. Schott-Glass, por ejemplo, es una compañía alemana ampliamente diversificada y especializada en el sector de vidrios especiales tales como tubos de precisión, etc.

La concentración de la industria ha respondido, primariamente, a las presiones de costes crecientes. Los productores de bajo costo son compañías no comunitarias que operan en condiciones económicas, sociales y políticas muy diferentes a las de la Unión.

El coste fundamental de la industria del vidrio, sea plano o hueco, en la Unión Europea es el de la energía, que marca la dirección del desarrollo de la industria, y los determinantes futuros son: la innovación tecnológica y la organización comercial. A esto se une el incremento de la productividad del trabajo por efecto de la automatización que ha permitido utilizar trabajadores relativamente poco especializados y fácilmente sustituibles. Los países emergentes se han aprovechado de sus costes laborales más reducidos y de la incorporación rápida de las innovaciones tecnológicas.

Otro factor de importante influencia negativa sobre los costes de la industria europea viene determinado por las políticas de lucha contra el cambio climático. Siendo una industria contaminante por emisión de dióxido de carbono, la compra de derechos de emisión presenta un esquema claramente desfavorable. Entre 2013 y 2020, los costes por este concepto pasarán de 8 millones de euros, a 38 millones de euros, cuadruplicándose.

Una década después, según la información recogida en la obra coordinada por Durán (1998) con datos de 1995, el nº de empresas estimada era de 704¹⁸, con una producción de 2,4 millones de Tns, una facturación directa de 330.000 millones de pesetas y una ocupación de 23.000 puestos de trabajo directos¹⁹.

Si nos ceñimos a la industria del vidrio hueco (fabricación de envases), se ha convertido en la actualidad en un sector muy concentrado, no solo en España, sino en toda Europa. Desde 1978, año en que se enciende el horno de la Fábrica de Telde (Gran Canaria), hasta fechas recientes, el crecimiento de la actividad ha sido importante, alcanzando el máximo nivel, medido en consumo por habitante, durante el ejercicio de 2003, para entrar en una fase de crecimiento más moderado en estos últimos años. Estamos, en consecuencia, ante un mercado maduro, muy sujeto a los avatares de la economía global y poco dado a grandes variaciones en espacios cortos de tiempo²⁰.

El año final del siglo XX los segmentos que más crecían en el ramo del vidrio hueco eran aquellos que utilizaban en exclusiva el cristal como envase, es decir, vinos, cavas, licores y aquellos otros, como los zumos que intentaban aumentar su calidad de presentación²¹.

Las condiciones del sector pueden ser explicadas en torno a siete cuestiones básicas. La necesidad de surtir de equipos productivos muy especializados y de alto coste. Uno de sus inputs básicos, el carbonato de sosa²², es producido casi en régimen de monopolio en el mercado europeo por la empresa belga Solvay²³. El suministro de energía (en los orígenes de la industria carbón, después energía eléctrica, fuel oil y propano) es muy sensible a las variaciones del mercado internacional. El peso específico de la energía en el coste del producto final se encuentra entre el 10/25%. El factor trabajo se presenta con un peso cercano a la cuarta parte de la estructura de costes²⁴. El capital financiero,

¹⁸ En 1988 el número de pymes del sector era de 507 establecimientos que representaban el 90,53% del sector. Cf. Fundación Centro Nacional del Vidrio (1992) p. 5.

¹⁹ Duran, (1998).

²⁰ Equipack 111 (2006) p. 39.

²¹ Equipack 85 (2000) p. 20.

²² Otros inputs básicos son arenas, feldespatos, dolomías y calizas.

²³ <http://www.solvay.es/ES/home.aspx>. En la actualidad, Solvay es un grupo químico y farmacéutico internacional presente en tres sectores de actividad: Químico, Plásticos y Farmacéutico. Con sede en Bruselas (Bélgica), el Grupo cuenta con más de 400 centros de trabajo en 50 países y emplea a más de 28.000 personas. Solvay suministra carbonato sódico de alta calidad a los mayores productores de vidrio del mundo. Otros productos para la industria del vidrio son compuestos inorgánicos fluorados que, además, intervienen, de manera importante, en la fabricación y posterior procesamiento del vidrio. Ubicadas generalmente cerca de sus clientes, las empresas del Grupo aportan un soporte activo a su crecimiento. Además, Solvay ofrece a sus clientes consejos específicos sobre las materias primas necesarias para fabricar vidrio técnico altamente sofisticado. En España, el Grupo desarrolla su actividad en el Sector Químico a través de las empresas Solvay Química, S.L. y Solvay Minerales, S.A. y de los centros de producción de Torrelavega y Escúzar.

²⁴ Un estudio reciente sobre el sector en Marbella Sánchez (2006). Según este autor en 2004 en Saint-Gobain-VICASA el coste del trabajo representaba el 22% del total.

tiene una influencia final menor a la de otros factores, debido al mayor peso de los fondos propios en la financiación de estas empresas. Junto a los supuestos anteriores es necesario referirse a unas condiciones de tamaño de mercado, que permitan el crecimiento de producción a gran escala con la consiguiente traducción en reducción de costes. Finalmente no debemos dejar de lado las ventajas que deben buscarse en el emplazamiento de la fábrica²⁵.

Al despuntar el siglo XXI, la industria del vidrio en España²⁶ estaba estructurada de modo análogo a la de otros países. Es decir, fuerte concentración de capital en un número reducido de empresas -mediatizadas por la estrecha dependencia económica y tecnológica de grandes grupos europeos y norteamericanos- conviviendo con pequeñas y medianas empresas (con una capacidad de producción instalada superior a las 20 tns/día) de nivel tecnológico bajo, ubicadas principalmente en Cataluña y Valencia²⁷.

Durante el primer año del presente siglo más del 65% de la producción correspondía a vidrio hueco. Las grandes productoras de envases (9 empresas) con 15 establecimientos en toda España, agrupadas en ANFEVI (Asociación Nacional de Empresas de Fabricación Automática de Envases de Vidrio)²⁸ tenían una cuota de participación del 95%. ANFEVI (www.anfevi.com) nació en 1977, después de la transformación que sufrió el sector embotellador en la década de los sesenta al disminuir las ventas a granel. Al sintetizar, en el ejercicio de 2006, su labor como secretario general de ANFEVI desde 1982, Juan Martín Cano, señalaba que sin duda alguna el gran cambio que se había producido en España, desde la constitución de la patronal del Vidrio, era la transición de la producción a granel a la producción envasada. De la preocupación por el incremento del envasado se habría pasado al interés prioritario del reciclado, que en nuestro país arranca en el ejercicio de 1982²⁹.

²⁵ Cuando en 1965 se crea la Fábrica de León, el corresponsal de ABC (24-IX-1965) anota que León es "punto estratégico primordial del Noroeste español, pues aquí confluyen las comunicaciones hacia Castilla, Galicia, Asturias y Extremadura, un ferrocarril directo a Bilbao y su proximidad a los puertos marítimos del litoral Cantábrico, y, por consiguiente, hacia los grandes mercados de consumo nacional.

²⁶ Ministerio de Industria y Energía (2000) p. 7. La industria vidriera está encuadrada en la división 26 (Industrias de otros productos minerales no metálicos) del CNAE-93: 2613.

²⁷ Ministerio de Industria y Energía (2000) p. 4. Según este Informe, la facturación global del sector se repartía entre unos sesenta centros de producción y más de 650 establecimientos de transformación y manufactura. Estos últimos contribuyen con un 35% pero ocupan a un 60% de la mano de obra del sector.

²⁸ ANFEVI nació con el doble objetivo de representar y defender los intereses de la industria del vidrio y de impulsar el uso de este tipo de envases. Fueron socios fundadores: BSN Vidrio España, Crisnova, Fábrica de envases de vidrio Barbosa y Almeida, Vicasa, Vidrala, Vidriería del MontBlanc, Vidrieras Canarias, y Vidriería Rovira y Vilesa, que eran las empresas que en 1977 dominaban el mercado español. Cf. Equipack 85 (2000): 20. En 1982, dieron un paso importante en la modernización del sector al normalizar la mayoría de los envases, con la creación del Centro del Envase del Vidrio. Cf. Fundación Centro Nacional del Vidrio (1992) p. 43.

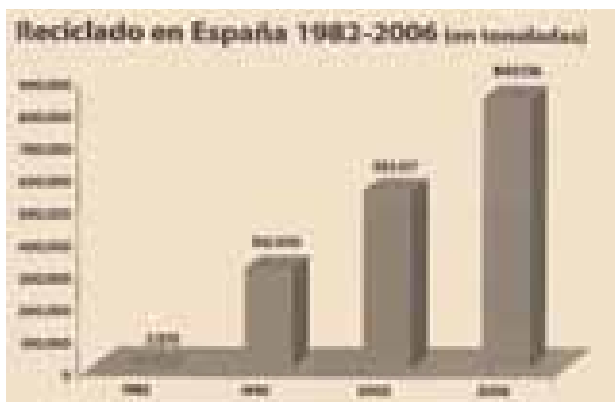
²⁹ En el año 2003 el 92% de los municipios españoles disponía de contenedores para la recogida de envases de vidrio, lo que implicaba que el 99,4% de la población española tenía acceso a dichos contenedores y a la recogida selectiva de basura. Equipack 104 (2004) p. 12 y 111 (2006) p. 38 y 115 (2007) p. 36.

Cuadro 1
Indicadores generales de sostenibilidad en el ejercicio 2003

Nº de envases puestos en el mercado (millones)	5.570
Consumo aparente de envases de vidrio (miles de tns.)	1.627
Empresas adheridas a Ecovidrio ¹	2.185
Envases de vidrio adheridos (miles de tns.)	1.611
Nivel de adhesión a Ecovidrio (% sobre consumo aparente)	99%
Nº de vidrieras	15
Nº de plantas de tratamiento en España	16

Fuente: Equipack 85 (2000).

Gráfico 3



Fuente: Equipack 115 (2007) p. 39, sobre datos de ANFEVI.

Además de esta asociación existe la Sociedad Española de Cerámica y Vidrio (SECV) que en el año 2010 cumplió el 50 aniversario de su creación (1960-2010). Esta última sociedad edita un boletín trimestral.

El volumen de facturación en la década del 90 en España evolucionó como refleja el cuadro siguiente.

Cuadro 2
Facturación de ANFEVI 1993-1998

Año	Unidades vendidas (Mptas.)	Facturación global (Mptas.)
1993	4.441	58.830
1994	4.639	67.126
1995	4.634	72.994
1996	4.732	78.744
1997	5.031	84.085
1998	5.436	87.820

Fuente: ANFEVI (1999)

En el año 2000 el sector, según información de la Revista Equipack, rozaba los 90.000 millones de pesetas de facturación. El mercado europeo, mientras tanto, permaneció fuertemente fragmentado³⁰.

El subsector de vidrio hueco también incluye a las empresas dedicadas a la producción de vidrio doméstico. Las principales empresas españolas por su volumen de ventas (año 2000) eran dos dedicadas a la fabricación de vajillas con un montante de 16.000 millones de pesetas de negocio. También se incluyen dentro de este subsector, la elaboración de algunos vidrios con aplicaciones específicas, como son los aisladores para tendidos eléctricos y moldes de vidrio para revestimientos.

En el ejercicio de 2008, según datos de ANFEVI, el proceso de concentración no ha hecho más que acentuarse, situándose la cuota de esta asociación en el 98% de la producción total; las firmas que lo forman, presentes en todos los países de Europa³¹, proporcionaban empleo a más de 3.000 profesionales repartidos en cinco grupos empresariales (BA Vidrio, Saint-Gobain, OI-Europe, Vidrala y Vidrieras Canarias) que cuentan con 14 plantas (27 hornos, 78 líneas y 2,2 millones de toneladas de producción) repartidas estratégicamente por la geografía española. Una de las características definitorias del sector, según los directivos de ANFEVI, ha sido en estos últimos años el crecimiento estable de la producción³². En la última década anterior a la crisis mundial de 2008, las ventas de envases de vidrio subieron en un 45%³³. El incremento durante estos diez últimos años del consumo interno, se ha traducido en un crecimiento menor del volumen de exportación a nuestros principales mercados exteriores que son Francia, Italia y Portugal.

Teniendo en cuenta la estrecha relación de la fabricación del vidrio con la alimentación, hay que señalar el potencial de crecimiento que están demostrando estos últimos años el aceite y el vinagre embotellados. Igualmente el envase de vidrio es el elegido por nueve de cada diez consumidores de vino como el más adecuado³⁴.

Los datos de facturación recogidos en *Punto Market* registran, para el último ejercicio del que disponemos datos (2008), un enorme grado de concentración por volumen de facturación. Los cinco grupos que constituyen ANFEVI han representado en los cuatro últimos ejercicios de los que se tiene infor-

³⁰ <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Vidrala-SA-Company-History.html>.

³¹ Equipack , 115 (2007): p. 34.

³² Equipack 111 (2006): p. 39.

³³ Rueda de prensa del Presidente de ANFEVI Javier Gutiérrez para dar a conocer los resultados consolidados del ejercicio de 2006. Cf. Equipack 115 (2007) p. 35.

³⁴ Equipack 111 (2006) p. 39.

mación agregada entre el 76 y el 78% de la facturación total³⁵. Vidrala y Saint-Gobain son los dominantes en el mercado español, significando los grupos portugués y norteamericano un volumen de ventas bastante inferior.

Gráfico 4



Fuente: INFOPACK 161 (2010).

4. DESARROLLO SOSTENIBLE Y MARCO INSTITUCIONAL DEL RECICLADO EN ESPAÑA

El sistema económico basado en la máxima producción, el consumo, la explotación ilimitada de recursos y el beneficio como único criterio de la buena marcha económica es insostenible. Un planeta limitado no puede suministrar indefinidamente los recursos que esta explotación exigiría. Por esto se ha impuesto la idea de que hay que ir a un desarrollo real, que permita la mejora de las condiciones de vida, pero compatible con una explotación racional del planeta que cuide el ambiente. Es el llamado desarrollo sostenible.

El concepto de desarrollo sostenible se le atribuye a la doctora Gro H. Brundtland, ex-primer ministro noruega, ponente del informe elaborado en 1987 por Naciones Unidas denominado *Nuestro Futuro Común*³⁶. En este in-

³⁵ Los datos de facturación están tomados del "Informe Sectorial" que publica la revista INFOPACK 161 (2010) pp. 6-15, que recoge la información de PUNTO MARKET.

³⁶ <http://desarrollosostenible.wordpress.com/2006/09/27/informe-brundtland>. El propósito de este informe fue encontrar medios prácticos para revertir los problemas ambientales y de desarrollo del mundo y para lograrlo se destinaron tres años a audiencias públicas y se recibieron más de 500 comentarios escritos, que fueron analizados por científicos y políticos provenientes de 21 países y distintas ideologías. El documento completo (Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future en <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>).

forme se recogió por primera vez el concepto de desarrollo sostenible, como aquel que cubre las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras. Después de veinte años de activismo las ideas medioambientalistas desembocaron en la introducción de este concepto, que tiene fuertes implicaciones desde el punto de vista económico. La consideración de los recursos ambientales como factor agotable implica la responsabilidad de los actores sociales y económicos para su adecuada gestión, ampliando el horizonte de recuperación o agotamiento del recurso en su aprovechamiento económico.

Dentro de esta perspectiva general hay que señalar que el progreso socialmente más visible de la industria del vidrio ha venido dado por el reciclaje. En Europa esta actividad se remonta a comienzos de los años 60'. En España, con dos décadas de retraso, podemos fechar su punto de arranque en 1982, en Barcelona, por iniciativa de los propios fabricantes de envases, con el objeto de reducir costes en su fabricación. En este apartado no vamos a entrar en la filosofía de la protección medioambiental que constituye el telón de fondo de este proceso, sino en las acciones concretas desarrolladas por Vidrieras Canarias S.A. y por Gestora Canaria de Residuos S.A., empresa que surge de modo independiente para realizarlas, desde 1989.

Recordemos que una vez consumido el producto, el envase de vidrio se convierte en un residuo fácilmente reciclable, ya que permite su total recuperación con la posterior fabricación de nuevos envases que mantienen las mismas características físicas y requisitos sanitarios que pueden exigirse a un envase fabricado a partir de las materias primas tradicionales.

Con relación al residuo recuperado, uno de los problemas básicos para su posterior uso procede del color del envase. Los cascos recogidos deben ser separados por colores y tamaños en la planta de tratamiento, una vez que se ha procedido a la limpieza de las impurezas que acompañan al residuo. Desde el punto de vista del color, los más empleados en nuestro país son: el verde (60%), que se destina a las botellas de vino, cava, licores y, en menor cantidad, cerveza; el blanco (25%) que es mayoritariamente empleado en bebidas gaseosas, zumos etc.; el extra-claro (10%), que es el preferido de los embotelladores de aguas minerales y también de los envasadores de productos alimenticios en tarros; por último, el topacio (5%) mayoritariamente empleado por la cerveza de tipo tradicional. El tratamiento para la elaboración del calcín, hasta ahora, ha tenido el siguiente comportamiento con relación al volumen: color verde (80%), topacio (60%) y blanco (20%).

Figura 2

Fuente: <http://www.anfevi.com/>

La utilización del Calcín supone un ahorro energético de un 13% del fuel oíl empleado, puesto que su temperatura de fusión es sensiblemente inferior a la de las materias primas tradicionales. Igualmente, un consumo también menor de materias primas tradicionales (1000 kgs. de calcín equivalen a 1.200 kgs. de los inputs clásicos). Finalmente, pero no menos importante, fuera del ámbito de la estricta fabricación, la recogida para el reciclado supone una reducción física de los vertederos (tres mil botellas equivalen aproximadamente a una tonelada de basura) y, por lo tanto, un ahorro social considerable a los ayuntamientos.

ANFEVI –asociación en la que se integran tanto Saint-Gobain VICASA, como Vidrieras Canarias- se constituyó en 1977 con el objetivo de defender los intereses de la industria vidriera española, lo que llevaba aparejado el de la difusión del uso de envases de vidrio. Entre sus principios fundacionales figuraba la integración del desarrollo productivo con un cierto grado de la protección medioambiental. En un principio, por tanto, la gestión y el reciclado del vidrio constituyeron una de las principales líneas de actuación de esta institución, con el soporte del Centro del envase del vidrio, creado en 1980, que permitió la normalización de los envases de vidrio fabricados en España³⁷.

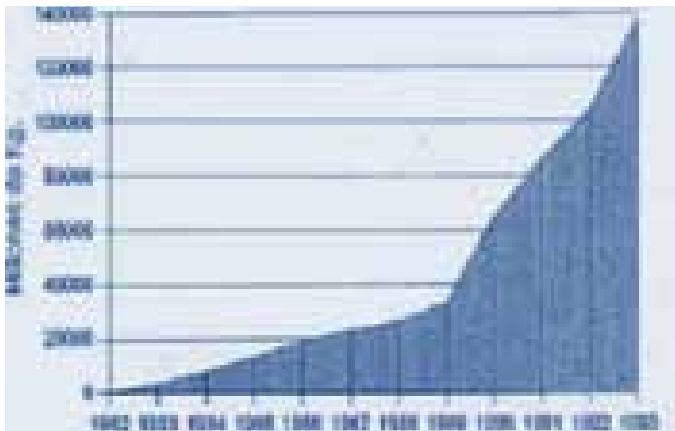
³⁷ <http://www.anfevi.com/>

ANFEVI desarrolló un modelo de actuación, en el que cada fábrica tenía su propio gestor de residuos que simultaneaba su actividad con la presencia de empresas especializadas en el tratamiento de los envases recogidos. El mercado nacional que dividido por zonas de influencia. Saint-Gobain contaba con tres plantas de reciclado (Burgos, Zaragoza y Sevilla); en el País Vasco (Llodio), tenía la suya Vidrala y Rovira y BSN disponían de su propia instalación en Cataluña.

En 1990, surgió la Agrupación Nacional de Reciclado de Vidrio, (A.NA. RE.VI.)³⁸, asociación sin ánimo de lucro de la que forman parte en la actualidad la mayoría de los recuperadores de vidrio del territorio nacional. En ese momento, estaba integrada por nueve empresas cuya principal actividad es la recuperación, clasificación y tratamiento de residuos de vidrio (tanto domésticos, como industriales), paso indispensable para el reciclado de los mismos. Al constituirse ECOVIDRIO, en 1995, pasarían a integrarse en ella. Según la información de A.NA.RE.VI, que en el ejercicio de 2008 estaba compuesta por doce empresas, todas ellas disponían, ese último año, de planta de tratamiento, trituración, descontaminación de los residuos y producción final del “calcín”, materia prima secundaria para la fabricación de nuevos productos de vidrio. Igualmente tenían en servicio camiones especiales para la recogida de los residuos de vidrio, sistemas de contenedores, camiones-grúa, etc. Todo ello gestionado por personal altamente especializado y con una dilatada experiencia. Algunas de estas empresas desarrollan su actividad desde hace más de cincuenta años. La recogida de tarros y botellas, como puede observarse en el gráfico siguiente, se multiplicó por cuatro en la década de los ochenta, alcanzando en 1990 el umbral de las 4.000 tns, para cobrar un impulso todavía mayor, en los años anteriores a la creación de ECOVIDRIO y a la integración plena en Europa, en que el techo se situó en 14.000 Tns. En la actualidad A.NA.RE.VI se ha escindido en dos asociaciones, ambas pertenecientes a ECOVIDRIO. De un lado, los castellanos y andaluces, que mantienen la denominación de origen, y de otro, catalanes y valencianos que se agrupan en REVI.

³⁸ <http://www.anarevi.es/presentacion.htm>. Localización: Álava (Llodio, Recuperaciones de Vidrio Aguado e Hijos S.L.), Burgos (Santaolalla e Hijos S.A.), Zaragoza (Cadrete, Gonzalo Mateo S.L.), Tarragona (Mont-Blanc, Recuperadora de Vidrio de Barcelona, S.A.), Barcelona (Castellbisbal, Recuperadora de Vidrio de Barcelona, S.A.), Guadalajara (Quer, Santaolalla e Hijos S.A.), Madrid (Fuenlabrada, Recuperación y Reciclaje de Vidrio S.A.), Valencia (Sagunto, Gonzalo Mateo S.L.; y Buñola, TMAIcudia Reciclatges S.L.) Alicante (San Vicente del Raspeig, Camacho Recycling S.L. U), Albacete (Caudete, Camacho Recycling S.L. U), Badajoz (Villafranca de los Barros, Recuperadora Andaluza de Vidrios S.A.), Sevilla (Dos Hermanas, Recuperadora Andaluza de Vidrios S.A.) y Málaga (Alhaurín de la Torre, Molino y Limpieza de Vidrio S.A.).

Gráfico 5
Resultados del reciclado doméstico en España
antes de la creación de ECOVIDRIO



Fuente: ECOVIDRIO

En 1995 nació ECOVIDRIO, sociedad en la que se integraban los propios productores de vidrio y los envasadores de vinos, mostos, bebidas espirituosas, cervezas y sidras, además de las empresas que se encargaban estrictamente de la recogida y recuperación del residuo, con el fin de adaptar las estructuras del reciclado a las normativas europeas. En el momento de su constitución formaban esta institución el 98% de los vidrieros, el 70% de los envasadores –entre los que faltaban fundamentalmente los embotelladores de agua- y el 95% de los recuperadores de vidrio. Nacía una nueva filosofía de actuación, impulsada por las Directivas de la Unión Europea, que se ha denominado *Sistema Integrado de Gestión* (S.I.G.). Esta nueva institución, junto a Ecoembalajes España, S.A. (ECOEMBES), entidad nacida en 1996 como resultado de la estrategia adoptada por las Grandes Superficies, que también tuvieron que adaptarse a las nuevas directivas europeas, quedaban bajo el paraguas de los Planes Nacionales de Residuos Urbanos³⁹. Ambas sociedades, ECOVIDRIO y ECOEMBES han firmado acuerdos y convenios de colaboración con las Comunidades Autónomas y con las entidades locales para definir sus marcos de actuación. La primera asumió la recogida del vidrio hueco, mediante concesión pública, y procedió a contratar mediante subasta los servicios de empresas especializadas, como empezó haciendo ANFEVI; mientras que la segunda dejaba en manos de las entidades locales esta tarea.

³⁹ El I Plan Nacional de Residuos Urbanos (2000-2006) fue publicado en el BOE del 2 de febrero de 2000. Dicho Plan, que se derivaba de la obligación legal que figura en el Art. 5 de la Ley 10/1998, de 21 de abril. El último vigente es el Plan Nacional Integrado de Residuos (PNIR) 2007-2015, que contiene el II Plan Nacional de Residuos Urbanos.

Los resultados obtenidos por ECOVIDRIO manifiestan un incremento muy importante de la tasa de reciclado de vidrio en España, en la primera década del siglo XXI (cf. Figura 3).

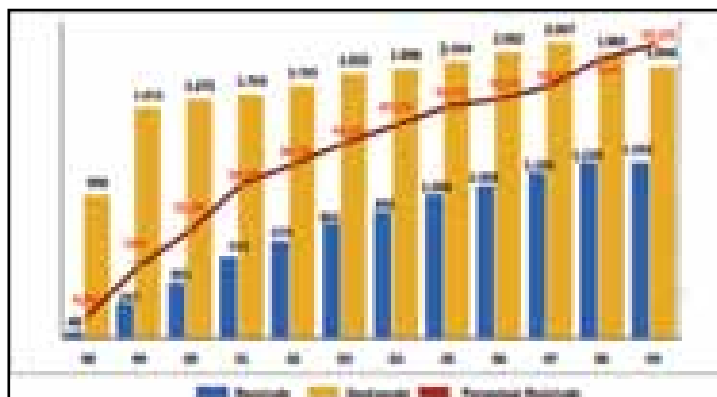
Los datos ofrecidos por ECOEMBES muestran a partir de la puesta en vigor de la legislación de 1997, un progreso realmente importante, multiplicándose la tasa de reciclado por más de trece Cf. Gráfico 6).

Figura 3



Gráfico 6

Evolución del reciclaje de ECOEMBES en miles de tns.



Fuente: http://www.ecoembes.com/es/sobre/Documents/Reciclaje%20en%20datos%20Informe%202009_final.pdf

El nuevo marco institucional en el que actúan, tanto ECOVIDRIO, como ECOEMBES es la Ley 11/97 de 24 de abril y los reglamentos que la desarrollan (R.D. 782/1998 de 30 de abril, por el que se aprueba el Reglamento para el desarrollo y ejecución de la citada Ley y la Orden Ministerial de 27 de abril de 1998⁴⁰). Este nuevo ordenamiento jurídico surgió con el objetivo de cumplir el compromiso adquirido en el quinto programa comunitario de acción en materia de medio ambiente y desarrollo sostenible, relativo a los envases y residuos de envases (Directiva 94/62/CE), con el fin de armonizar las normas sobre gestión de envases y residuos de envases⁴¹.

La Directiva Europea a la que hemos hecha referencia –que fijaba en un 60% el reciclado en el horizonte de 2008⁴²– consideraba prioritarias las medidas tendentes, en primer lugar a evitar la generación de residuos y en segundo lugar, aquellas que tuviesen por finalidad el fomento de su reutilización, reciclado o valorización, con el fin de evitar o reducir la eliminación de dichos residuos. Siguiendo la norma comunitaria, la ley española establece en el capítulo cuarto dos procedimientos que han condicionado el desarrollo posterior:

“En primer lugar, se establece, con carácter general, que los distintos agentes que participen en la cadena de comercialización de un producto envasado (envasadores, importadores, mayoristas y minoristas) deben cobrar a sus clientes, hasta el consumidor final, una cantidad por cada producto objeto de transacción y devolver idéntica suma de dinero por la devolución del envase vacío. En segundo lugar, los agentes citados podrán eximirse de las obligaciones derivadas del procedimiento general cuando participen en un sistema integrado de gestión de residuos de envases y envases usados, que garantice su recogida periódica y el cumplimiento de los objetivos de reciclado y valorización fijados. La autorización de estos sistemas, que se formalizarán mediante acuerdos voluntarios entre dichos agentes, se otorgará por los órganos competentes de las Comunidades Autónomas”⁴³.

Interesa, además, destacar alguno de los nuevos conceptos definidos por la ley. En el artículo segundo, se precisa que *Residuo de envase* es todo envase o material de envase del cual se desprenda su poseedor o tenga la obligación

⁴⁰ Por la que se establecen las cantidades individualizadas a cobrar en concepto de depósito y el símbolo identificativo de los envases que se pongan en el mercado a través del sistema de depósito, devolución y retorno regulado en la Ley 11/ 1997 de 24 de abril.

⁴¹ La normativa europea anterior sobre envases de alimentos líquidos había sido la Directiva 339 de 1985 y la Directiva de 1993.

⁴² El 17 de junio de 2008, el Parlamento Europeo finalizó los trabajos de revisión de la Directiva de residuos, y entre cuyos aspectos, se establece que la prevención es el primer principio a seguir, seguidos de la reutilización, otras formas de recuperación y como última opción el depósito en vertedero.

⁴³ Como es explícita en la Exposición de Motivos del texto legal, por su contenido, esta norma, a través de la cual se incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva 94/62/CE, tiene la consideración de legislación básica sobre planificación general de la actividad económica y sobre protección del medio ambiente, de acuerdo con lo establecido en el artículo 149.1.13ª y 23ª de la Constitución.

de desprenderse en virtud de las disposiciones en vigor. La *Gestión de residuos* de envases comprende la recogida, la clasificación, el transporte, el almacenamiento, la valorización y la eliminación de los residuos de envases, incluida la vigilancia de estas operaciones y de los lugares de descarga después de su cierre. La *Reutilización* abarca toda operación en la que el envase concebido y diseñado para realizar un número mínimo de circuitos, rotaciones o usos a lo largo de su ciclo de vida, sea rellenado o reutilizado con el mismo fin para el que fue diseñado, con o sin ayuda de productos auxiliares presentes en el mercado que permitan el rellenado del envase mismo. Estos envases se considerarán residuos cuando ya no se reutilicen. Por su parte el *Reciclado* es la transformación de los residuos de envases, dentro de un proceso de producción, para su fin inicial o para otros fines, incluido el compostaje y la biometanización, pero no la recuperación de energía. Finalmente los *Recuperadores de residuos de envases y envases usados* son los agentes económicos dedicados a la recogida, clasificación, almacenamiento, acondicionamiento y comercialización de residuos de envases para su reutilización, reciclado y otras formas de valorización.

Nos resta añadir, que la existencia de un mercado nacional del calcín, derivado de las actividades puestas en marcha por los productores de vidrio y por la sociedad ECOVIDRIO, generó problemas de competencia y, en algún caso recursos judiciales, con los operadores que habían ido surgiendo en este nuevo escenario. En cualquier caso, a partir del desarrollo del nuevo marco legislativo (1997-1998), ANFEVI, aunque se mantuvo en el capital social de ECOVIDRIO, dejó de ser el gestor de la recogida y tratamiento de los residuos de envases, para convertirse en receptor de este nuevo input.

5. CANARIAS UN CAMINO PROPIO EN EL CAMPO DEL RECICLAJE Y LA ADAPTACIÓN A LAS NUEVAS DIRECTIVAS EUROPEAS

En el caso de Canarias, desde la constitución de Vidrieras Canarias, se trataba de dar respuesta, por un lado, a la creciente necesidad de obtener materia prima –no debemos olvidar el coste de la insularidad y la distancia con relación al mercado nacional- y, por otro, cumplir con el objetivo que se había propuesto la patronal del vidrio (ANFEVI) de implantar el reciclaje del vidrio en todo el territorio nacional. La historia del reciclaje de vidrio en las Islas surge, en consecuencia, por iniciativa de VICSA y, como en otras líneas de actuación de la Fábrica, en este caso, hay que señalar el impulso desde Saint-Gobain VICASA, de Manuel Varela Echeverría, que tenía la firme convicción de que el futuro de la industria pasaba por el reciclaje⁴⁴. En su desarrollo, de modo ge-

⁴⁴ El reconocimiento de la presencia intelectual y ejecutiva de Echeverría es de Jesús Cayeiro (entrevista de 18-V-2011).

neral, podemos distinguir dos grandes etapas, separadas por la promulgación de la Ley de Envases de 1997. Es decir, una primera que transcurriría hasta 1998, en la que las directivas europeas anuncian el futuro, pero todavía no hay un marco regulador bien definido en nuestro país y es el propio productor de vidrio, junto al gestor de residuos privado, el que articula ese mercado. La segunda abarcaría los años siguientes a la puesta en vigor del nuevo marco institucional, en la que la estructura se hace más compleja, por la presencia de ECOVIDRIO, y las administraciones públicas (Gobierno Autónomo-Cabildos-Ayuntamientos), junto a los productores y los agentes económicos dedicados con anterioridad a la recogida y reciclado.

El Archipiélago, como consecuencia de la citada regulación, también se dotó de una legislación *ad hoc* sobre esta materia. En primer lugar, la *Ley 1/1999 de 29 de enero de residuos de Canarias* y modificaciones posteriores, definió la necesidad de elaborar *Planes integrales de residuos insulares*:

“Acorde con la singularidad de nuestro territorio, el hecho incontestable de nuestra insularidad y el peso específico que supone el sector servicios en la economía canaria, trata la norma elaborada de ordenar y gestionar los residuos con la finalidad de conseguir como principales objetivos su minimización y valorización. Planifica la gestión sobre la base de evitar perjuicios para los sistemas ambientales, los recursos naturales y el paisaje, previendo como instrumento esencial para alcanzar los fines propuestos la figura de los Planes Integrales de Residuos, que deberán fijar los objetivos concretos de reducción, reutilización y demás formas de valorización y eliminación. Cada isla se dotará además de un Plan Director Insular de Residuos”.

En lo que al sector del vidrio respecta, nos interesa especialmente el título II de la Ley, que, en su capítulo I, regulaba la producción y gestión de los residuos, su recogida selectiva, las obligaciones de los generadores de los mismos, contemplándose la posibilidad tanto de la gestión pública, como privada. El artículo 21 enunciaba que los residuos, cuya gestión no haya sido declarada servicio público de titularidad autonómica o local, podrán ser gestionados por un gestor privado, previa autorización de la Consejería competente en materia de medio ambiente. La autorización para la gestión se preveía en la ley estaría condicionada a la utilización de la mejor tecnología posible (artículo 23.1). Pero es que, además, el legislador preveía la posibilidad de incentivar la innovación mediante el instrumento de la autorización o denegación pública de la citada actividad: “Cuando el avance de la técnica y las condiciones económicas permitan que la valorización o eliminación de los residuos se lleven a cabo con mejor tecnología disponible, el gestor estará obligado a incorporarla”. Este texto legal fue modificado, en lo referente a envases y embalajes, por la Ley 5/2000, de 9 de noviembre, por la que se derogan los artículos 34 y 35 de la Ley 1/1999, de 29 de enero, de Residuos de Canarias. Esta modificación afectó a los envases de lata no reutilizables.

En segundo lugar, las Islas contaron con un *Plan Integral de Residuos de Canarias (2000-2006)*, aprobado por el Decreto 161/2001, de 30 de julio, (BOCA Nº 134 de 15-10-2001)⁴⁵, que pretendía de modo general la adecuación de la gestión de los Residuos Urbanos a la nueva normativa europea. Incluía un anexo de Gestión de Envases y Residuos de Envases. En éste último, se especificaba que, en materia de recuperación y reciclaje de envases, los objetivos eran los definidos en la Ley de Envases y Residuos de Envases. Las condiciones socioeconómicas particulares de Canarias, con una presencia muy importante del consumo turístico, tenían como resultado un mercado de importación muy significativo de bebidas refrescantes, cervezas y demás bebidas alcohólicas además de productos lácteos, principalmente en envases no retornables. Estas circunstancias introducían dificultades significativas en los niveles de reutilización alcanzables por los costes añadidos que esto comportaría.

Para el ejercicio de 1998, los envases de vidrio representaban el 6,29% del total de los residuos urbanos de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife⁴⁶, constituyendo la partida más importante del apartado de envases. Respecto a la recogida selectiva, en el momento de la redacción del *Plan*, se restringía al vidrio, papel-cartón, chatarra y plásticos. El redactor del Plan se encargará de recordarnos, sin embargo, que únicamente podía constatarse la existencia de un mercado interno para los residuos de vidrio, circunstancia directamente relacionada con la existencia de Vidrieras Canarias. Nos interesa destacar, en este sentido, el reconocimiento en el texto del citado *Plan* a Vidrieras Canarias y a Gestora Canaria de Residuos:

“También es necesario resaltar el esfuerzo realizado por los gestores de este tipo de residuos, ubicados en Canarias, destacando especialmente la recuperación del vidrio, dado que además se dispone de una planta de fabricación en Gran Canaria, y del papel y cartón”⁴⁷.

⁴⁵ La Ley de Residuos de Canarias establece el régimen jurídico de los residuos que se generen o importen en su ámbito territorial, con el fin de garantizar la protección de la salud, la defensa del medio ambiente y la protección de los recursos naturales mediante la ordenación y gestión de los residuos, de acuerdo con las políticas asumidas a nivel estatal y comunitario en esta materia. Además han tenido en cuenta otras disposiciones de carácter legal de Ordenación del Territorio y de Protección Ambiental específicas o no de los residuos, que pueden afectar al presente Plan. El Primer Plan Integral de Residuos de Canarias (PIRCAN) fue elaborado por la Consejería de Política Territorial y Medio Ambiente del Gobierno de Canarias, en el periodo 1994-1995 y aprobado por Acuerdo del Gobierno de la Comunidad el 13 de mayo de 1997 (BOC nº 22, de 18 de febrero de 1998). Dicho Plan se concibió como el instrumento que debía servir para aplicar a la gestión de residuos de Canarias las directrices emanadas del V Programa Marco de Acción en materia de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible, a la vez que se tienen en cuenta las particularidades propias de todas y cada una de las islas del archipiélago canario. Aun cuando todavía están vigentes los principales objetivos y determinadas actuaciones que conformaban el primer PIRCAN la aprobación de nueva legislación, europea, estatal y autonómica, en esta materia obliga a realizar una actualización del mismo, al amparo de lo establecido en el Artículo 10.-Tramitación y revisión del Plan, de la Ley de Residuos de Canarias.

⁴⁶ Memoria del PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006) 2001: 18.

⁴⁷ *Ibidem*, 21.

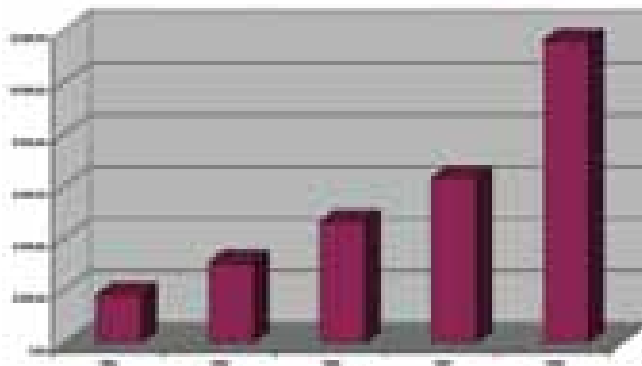
Cuadro 4 Recuperación de vidrio en Canarias (1998)

ISLA	TONELADAS RECUPERADAS
Lanzarote	1.171,30
Gran Canaria	1.000,00
Tenerife	4.071,20
La Palma	100,00
La Gomera	100,00
El Hierro	100,00
TOTAL	18.324,90

Fuente: *Memoria del PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006)* p.21

Según la *Memoria del PLAN INTEGRAL* (junio de 2001) las materias primas utilizadas por este sector proceden en su mayoría de la Península; el calcín resultante de las actividades de reciclado del vidrio suponía entonces solamente el 15% de la materia prima necesaria⁴⁸. Como puede observarse la previsión del Plan se ajusta bastante bien a los datos conseguidos por *Gestora Canaria de Residuos* que proporcionamos más adelante⁴⁹.

Gráfico 7 Evolución en kgs. de la recogida de vidrio en Canarias antes de la promulgación de la legislación de 1997-1998



Fuente: *Memoria del PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006)* p.22

⁴⁸ Memoria del PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006) 2001: 53.

⁴⁹ El Día, 20.XII-2005, en el acto de la renovación del convenio con el Gobierno de Canarias, el director general de ECOEMBES se mostró satisfecho con el volumen del reciclado en Canarias, después de reseñar que en el año 2004 fue de 16.000 toneladas y la previsión es que se alcancen las 23.000 en 2006. Pero, sobre todo, subrayó la "calidad de la recogida selectiva" en Canarias. Quiere ello decir que los ciudadanos depositan los residuos adecuados -y no otros- en cada contenedor, de forma que el 80 por ciento de lo que se recoge en los contenedores amarillos son envases ligeros, "cuando la media nacional está en el 70 por ciento" El director general de calidad del Gobierno de Canarias, José Alberto Díaz-Estébanez, en el mismo acto, señaló la "enorme importancia del problema" de los residuos sólidos en Canarias y el esfuerzo "que supone su gestión, por tratarse de un archipiélago, y porque a los dos millones de habitantes hay que añadir los once millones de turistas que lo visitan. las inversiones anuales superan los 25 millones de euros, a este "enorme esfuerzo de gestión" del Gobierno autónomo el director general contrapuso la necesidad de una mayor concienciación ciudadana y, en especial, de los ayuntamientos, a los que corresponde facilitar los medios para el reciclaje, esto es, los contenedores, "porque si no -advirtió-, estaremos frustrando nuestro objetivo".

Cuadro 5
Estimación del vidrio a recuperar
en Plantas de Clasificación e industriales del sector

AÑO	TONELADAS
2000	7.138
2001	9.032
2002	12.868
2003	19.246
2004	18.829
2005	19.850
2006	24.032

Fuente: *Memoria del PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006)* p.176.

Cuadro 6
Estimación de vidrio recuperado
mediante contenedores en acera en toneladas/año

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
GENERADORES	2.036.383	2.052.495	2.086.035	2.110.015	2.104.446	2.159.342	2.184.715
CONTENEDORES	3.399	3.556	3.725	3.907	4.105	4.234	4.389
TÓNOS VIDRIO RECUPERADO	15.250	17.780	18.825	20.914	21.550	23.267	24.032
KG/CONTENEDOR AÑO	4.500	5.000	5.000	5.250	5.250	5.500	5.500
HAB/CONTENEDOR	600	590	560	540	520	510	500
KG/HABITANTE	8	9	9	10	10	11	11
ADSCRIPCIÓN CONTINIO	69	157	169	182	167	126	126

Fuente: *Memoria del PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006)* p. 177

Cuadro 7
Datos reales de reciclado en Canarias (2005)

CANARIAS	Habitantes	Contenedores	Kilogramos	Kg/Hab	Hab/Cont
Fuerteventura	86.642	485	1.868.660	21,6	179
Gran Canaria	802.247	2.923	6.293.290	7,8	274
Lanzarote	123.039	579	2.216.560	18	213
Gomera	21.746	71	293.420	13,5	306
Hierro	10.477	65	160.790	15,3	161
La Palma	85.252	506	1.640.450	19,2	168
Tenerife	838.877	1.584	5.932.180	7,0	530
TOTAL	1.968.280	6.213	18.405.530*	9,3	317

Fuente: www.ecovidrio.es/

[*En 2006 el número total de toneladas recicladas fue según la misma fuente de 20.062; en 2007, 22.701; en 2008, 26.017; que descendieron a 25.829 en 2009].

Como hemos señalado, hasta el momento de la redacción del *PLAN INTEGRAL*, el *modus operandi* de la gestión del vidrio de envases de uso doméstico se efectuó a través de convenios suscritos por la empresa Gestora Canaria de Residuos, S.A. y los distintos Cabildos. A partir de 1998, las circunstancias cambiaron y la Comunidad Autónoma firmó un convenio de colaboración con ECOVIDRIO, que obligó a instrumentar un procedimiento para la adhesión al mismo de los distintos Cabildos Insulares.

La recogida selectiva del vidrio se realiza mediante dos canales: en plantas de clasificación de Residuos Urbanos, en masa; o la entrega mono-material, que engloba los contenedores específicos repartidos en las poblaciones o en “puntos limpios y la realizada por las fábricas de envases, embotelladores y grandes superficies. A estos canales debemos añadir el específico de HORECA (acrónimo de hotel, restaurante y café). El canal hostelero genera el 48% de los envases de vidrio puestos en el mercado y, por esta razón, es clave potenciar su involucración y sensibilización hacia el reciclado. Durante el ejercicio de 2008 ECOVIDRIO inició un programa consistente en proporcionar las infraestructuras necesarias para facilitar a los hosteleros la recogida y el reciclado de los residuos de envases de vidrio que se consuman en los bares, restaurantes y hoteles⁵⁰.

5.1. La recogida y reciclado de vidrio en Canarias 1978-1998

Realmente el proyecto conjunto de iniciar la recogida y reciclado del vidrio en el Archipiélago, surgiría de la propuesta presentada por Vidrieras Canarias S.A. en el seno de la Asociación Nacional de Empresas de Fabricación Automática de Envases de Vidrio (ANFEVI) en 1988.

Cuando Vidrieras Canarias inició su andadura encargó la recogida de botellas a una empresa de Compost, que se encargaba de depositar el casco obtenido en el primitivo molino de la Fábrica. Esta situación se mantuvo aproximadamente hasta 1986. La primera experiencia se limitó a la recogida artesanal de botellas y contó, además, con la competencia de los “topos de la noche”, en expresión de Gregorio Morales, gerente de la Fábrica en los primeros años.

Entre 1986-1988 se procedió al cambio de sistema. En un principio, el nuevo gestor, que comenzó con un camión, un conductor, una oficina con cuatro operarios, y sin instalaciones de tratamiento, asumió solamente la recogida del vidrio. En ese lapsus de tiempo estudió el mercado y preparó un informe técnico para proceder al cambio del *modus operandi*, circunstancia que se produjo en 1989, al transformarse en sociedad anónima. Contábamos

⁵⁰ www.ecovidrio.es/

ya, entonces, con un mercado estructurado del calcín con tres agentes principales: *generadores de residuos*, *Recuperadores de residuos de envases y envases usados* que elaboraban el calcín, y con los *consumidores del producto final* (los fabricantes de vidrio).

La especificidad de Vidrieras Canarias con relación a otras experiencias, puestas en marcha en el territorio nacional por ANFEVI, cuatro años antes, radicó en el modelo de gestión. En las Islas se optó por contratar los servicios de un gestor independiente de la sociedad, Gestora Canaria de Residuos, S.A. que se constituyó al efecto. El acuerdo al que llegaron Jesús Cayeiro, por parte de Vidrieras, y Antonio García Cuyás⁵¹, impulsor de la nueva empresa de recogida y tratamiento del residuo de vidrio, abarcaba diez años. Los fabricantes de vidrio dieron su apoyo decidido a la creación de esta nueva industria, mediante una fianza, recuperable al finalizar el período del primer contrato. La actuación del reciclado, además del carácter estratégico que podía suponer para la economía canaria, como se reconoce en el *PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS*, al que ya hemos aludido, permitía obtener materia prima, cuyo alto precio relativo se compensaba por el ahorro obtenido en el transporte, que era el auténtico hecho diferencial.

En 1989 el mercado canario del calcín, como ya hemos indicado, estaba formado por el productor de vidrio y por el gestor de residuos. La tarea de este último, fue ir llegando a acuerdos –con el aval de que VICSA recibiría todo el calcín que se le suministrase a precio pactado- con la administración autonómica y local. El precio final de la materia prima se descomponía en tres partes: coste resultante de la adquisición de las materias primas en la península, coste de transporte hasta su desembarco en la Fábrica y el ahorro energético derivado del uso del calcín.

El proceso se inició con el Ayuntamiento de La Laguna (1990), Las Palmas de Gran Canaria (1991), Cabildo de Gran Canaria (1992) y Cabildo de Tenerife (1994), Lanzarote y La Palma (1995) y Fuerteventura (1996). El año de la promulgación de la Ley 11/97 de 24 de abril, se había ya formado un sistema de red insular-local, que abarcaba a todo el Archipiélago y que enlazaba con Gran Canaria por medio de un transporte subvencionado por el Gobierno de Canarias (desde 1992). Las instituciones insulares y locales se encargaban de colocar los contenedores y el gestor asumía la responsabilidad de la recogida y limpieza de las unidades. Además de estas actuaciones, se realizaron campañas de publicidad y visitas de colegios a la Fábrica de Salinetas, con el fin de concienciar a la población del interés del reciclado voluntario.

⁵¹ Ingeniero Industrial. Antes de iniciar su andadura como gestor de reciclado de vidrio tuvo una experiencia profesional en la empresa de Martínez Cano de reciclado de Papel-Cartón (1980-1986).

El gestor, en el análisis técnico del proceso, defiende la idea de que el precio pagado por *VICSA* por el producto reciclado es tres veces superior al precio medio soportado por cualquier vidriera nacional. Del mismo modo, la alternativa de importar desde el mercado nacional los inputs necesarios para la fabricación del vidrio, daba como resultado un precio también multiplicado por tres. El considerando era que el valor añadido fundamental del proceso de recuperación y reciclado del vidrio:

“Produce una profunda satisfacción por el desarrollo de la cultura corporativa de la empresa (compromiso social y medio ambiental) al contribuir a la eliminación de este residuo en Canarias”⁵².

En septiembre de 1989 se puso en marcha la planta de tratamiento de vidrio en el Polígono Industrial de Arinaga con una inversión y unos equipos acordes con la tecnología existente para este tipo de instalaciones. En esos momentos, se trabajaba con un molino manual y una línea. Vidrieras Canarias primó en su contrato la obtención de colores blancos y topacio frente al verde, lo que obligó a Gestora Canaria de Residuos a innovar en esta dirección.

La estructura insular suponía una red *Plantas de transferencia* en todas las Islas, con excepción de Gomera y Hierro que enlazaban con Tenerife. Las navieras se encargaron del transporte con Containers Open-Top hasta el Puerto de la Luz, desde donde se conducía a la planta de Arinaga para su tratamiento.

Como ya hemos indicado, Vidrieras Canarias decidió impulsar el reciclado del vidrio con un triple objetivo⁵³: iniciar un proceso de sustitución de importaciones de materias primas; mejorar la eficiencia energética y medioambiental, con ahorros de energía y emisiones a la atmósfera y, finalmente, poner en marcha el reciclado del vidrio en Canarias, que en el resto del territorio nacional estaba desarrollando ANFEVI, siguiendo las directivas comunitarias:

“Para ello, decide poner en marcha la actividad de recogida selectiva y tratamiento de los envases de vidrio hasta su conversión en calcín como iniciativa empresarial privada. Se constituye la sociedad *Gestora Canaria de Residuos, S.A.*, se fijan los objetivos y se firman los compromisos contractuales necesarios”⁵⁴.

⁵² Las anotaciones anteriores proceden de Reciclado de vidrio en Canarias. Contribución primordial al reciclado de los envases en las Islas. Documento manuscrito proporcionado por Antonio García Cuyás, director y propietario de Gestora Canaria de Residuos S.A. (2008): 10.

⁵³ Las anotaciones siguientes proceden de Reciclado de vidrio en Canarias. Contribución primordial al reciclado de los envases en las Islas. Documento manuscrito proporcionado por Antonio García Cuyás, director y propietario de Gestora Canaria de Residuos S.A.

⁵⁴ *Ibidem*: 9.

Figura 4



Fuente: elaboración propia

PT= Planta de transferencia

Figura 5



La misión esencial de las Plantas de Transferencia es acumular residuos sólidos para optimizar el alto coste que supone el transporte a larga distancia.

5.2. ¿Es posible alcanzar en Vidrieras Canarias el nivel de sostenibilidad? el reciclado en las Islas 1998-2010

“Canarias es una comunidad autónoma importantísima en los resultados nacionales, debido a su gran número de población flotante y sobre todo por lo importante que es el sector de hoteles, bares y restaurantes que es necesario que se impliquen en el cuidado del medio ambiente. Queremos recordar a todos los canarios que el vidrio que se recoge en los contenedores de las islas es reciclado y se utiliza para fabricar nuevos envases de vidrio en empresas ubicadas en las islas”⁵⁵.

A partir de 1998, la concesión de la recogida del vidrio a la sociedad ECOVIDRIO, como consecuencia de la nueva legislación, trasposición de las directivas europeas, cambió por completo los protocolos de actuación, por la aparición de un nuevo intermediario y por el nuevo papel de las administraciones locales, que tuvieron que redactar Planes Insulares. En principio, el resultado tendría que haber sido un mayor protagonismo de los ayuntamientos y la constitución de un nuevo organigrama administrativo. En la práctica, excepción hecha del ayuntamiento de Adeje, en Tenerife, que se ha desmarcado del sistema anterior, Gestora Canaria de Residuos siguió gestionando la recogida, pero sin la relación directa con los entes locales, función asumida por ECOVIDRIO. Esta última sociedad convoca periódicamente concursos a los que acuden la citada gestora y VICSA, que siguen siendo los principales protagonistas del mercado de calcín. Este nuevo marco institucional ha modificado igualmente la estrategia de Gestora Canaria, que ha dado un gran impulso tecnológico al tratamiento, modernizando sus instalaciones con maquinaria alemana, pero con un diseño propio a partir del ejercicio de 2007. En este sentido la empresa se define así misma como pionera a nivel internacional, al ser la primera gestora de residuos de envase de vidrio que ha implantado un proceso de separación automático del vidrio por colores, lo que posibilita la total reutilización del residuo como input⁵⁶.

Esta segunda etapa de la historia del reciclado del vidrio en Canarias, puede, a su vez, dividirse en tres secuencias:

1ª) 1997-2000: adaptación a la nueva normativa legal y redacción del *PLAN INTEGRAL DE RESIDUOS DE CANARIAS (2000-2006)*.

2ª) 2000-2006: son los años de vigencia del Plan, cuya valoración desde el punto de vista del reciclado del vidrio está por hacer. En estos años toman posiciones ECOVIDRIO y ECOEMBES, que debe firmar los correspondientes

⁵⁵ Declaraciones del director general de Ecovidrio, Javier Puig de la Bellacasa en 28-III-2006: www.ecovidrio.es/

⁵⁶ Reciclado de vidrio en Canarias. Contribución primordial al reciclado de los envases en las Islas. Documento manuscrito proporcionado por Antonio García Cuyás, director y propietario de Gestora Canaria de Residuos S.A. (2008): 10.

convenios de colaboración con las administraciones canarias. Gestora Canaria de Residuos obtiene la autorización de la Viceconsejería de Medio Ambiente del Gobierno de Canarias como *Gestor de Residuos no peligrosos* (RNP 028 IC), actúa como Gestor autorizado de ECOVIDRIO y continúa recogiendo vidrio en todas las Islas y realizando el proceso final de tratamiento en su planta de Arinaga.

3ª) 2007-2010: es la etapa en que, pese a la crisis y a la caída de la recogida y reciclaje del vidrio, se acomete, desde el punto de vista de Gestora Canaria, la renovación tecnológica. Desde finales de 2006 Gestora Canaria emprendió el proyecto de renovación e innovación tecnológica, que supuso, como escribíamos anteriormente, un giro de 180°, al desarrollar de modo estratégico las políticas de tratamiento, que dado el marco institucional, pueden constituir el futuro de la empresa.

Según Antonio García Cuyás⁵⁷, el objetivo final es que Vidrieras Canarias alcance la sostenibilidad como productora de vidrio, “entendiendo como tal el respeto al medio ambiente y la no utilización de materias primas externas, llegando a consumir 30.000 tns. de calcín. Esta cantidad debe representar aproximadamente la mitad del vidrio consumido en las Islas, donde se introduce todos los años un volumen algo mayor, en forma de productos envasados de vino, cava, agua, bebidas espirituosas y alimentación:

“Técnicamente –escribe García Cuyás- la sostenibilidad se alcanza al llegar al 90% de calcín, el 10% restante de materias primas lo componen el cromo, hierro etc., minerales necesarios para recupear y fijar el color original del envase”⁵⁸.

Cuadro 8
Datos de Gestora Canaria (2008)

Planta de tratamiento	Capacidad superior a las 60.000 Tns/año
Flota	16 vehículos
Personal	45 (fijos + temporales)
Facturación	3.000.000 €
Inversión	5.000.000 €

Fuente: Gestora Canaria

Durante el año 2009, Canarias recicló un total de 25.829 toneladas de vidrio, dato que vino acompañado por un índice de sensibilización ciudadana de 12,3 kilogramos de vidrio depositado en el contenedor por cada habitante.

⁵⁷ Entrevista de 18-V-2011.

⁵⁸ Reciclado de vidrio en Canarias...(2008): 10.

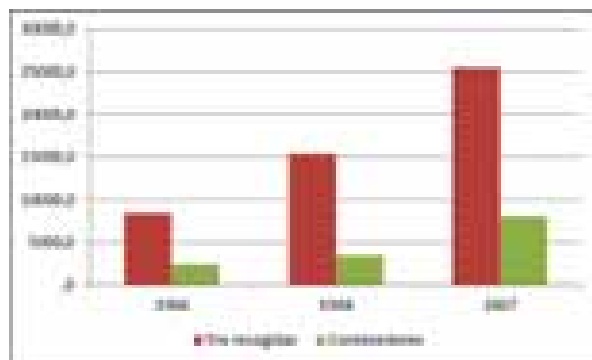
Las Islas se convirtieron en la cuarta comunidad autónoma con mayor dotación de contenedores. Con los 170 nuevos iglús instalados en 2009, se alcanzaron los 8.670 puntos para depositar residuos de envases de vidrio. Por Islas, la ratio de recogida más importante por habitante se sitúa en Fuerteventura (25,2 kgs./h.), La Palma (19,6 kgs./h.) y La Gomera (19,2 kgs./h.) todas por encima de la media nacional (15,2). Como es lógico las islas más pobladas, Gran Canaria (9.318 Tns.) y Tenerife (8.984 Tns.) recogen el mayor volumen de vidrio para reciclar⁵⁹.

5.3. Descripción sumaria del procedimiento utilizado por Gestora Canaria (2008)

En la Planta de Tratamiento del vidrio de Arinaga se separan en primer lugar los objetos voluminosos que son depositados en los contenedores de vidrio por error o desconocimiento y no son envases de vidrio. Posteriormente se trituran los envases enteros y los trozos de mayor tamaño, pasándose a continuación a separar las capsulas, tapones y tapas que los acompañan. Este material troceado en tamaños de hasta 50 milímetros se conduce a las máquinas detectoras de color e impurezas, de modo que al final del proceso saldrán por un lado las partículas de vidrio de color blanco, por otro las de color topacio y por otro las de color verde. Las impurezas unidas a una pequeña parte de vidrio que es arrastrado en la separación también son extraídas del resto como material inservible o de rechazo.

El vidrio así obtenido, procedente de los envases recuperados, es transportado a la Fábrica de Envases de Vidrieras Canarias S.A. en el Polígono Industrial de Salinetas, para ser transformado en nuevos envases de color blanco, topacio y verde.

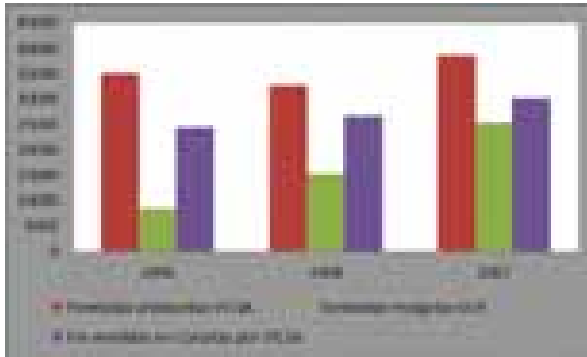
Gráfico 8
Desarrollo de la recogida selectiva de vidrio en Canarias



Fuente: Gestora Canaria de Residuos S.A.

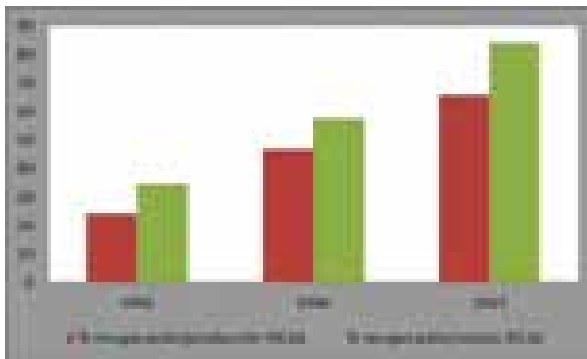
⁵⁹ <http://www.ambientum.com/boletino/noticias>.

Gráfico 9
Toneladas de vidrio hueco producidas y vendidas por VICSA y toneladas recogidas por GCR



Fuente: VICSA y GCR

Gráfico 10
porcentaje de vidrio hueco recuperado por GCR sobre toneladas de vidrio hueco producidas y vendidas por VICSA



Fuente: VICSA y GCR

Debemos terminar señalando que del último estudio de mercado realizado por Quor para Ecovidrio, generalizable a las Islas, se desprende que el 70% de los españoles afirma que recicla vidrio y el 45,4% de los ciudadanos encuestados considera ya el reciclado como una tarea doméstica más a realizar en el hogar. Entre otras de las conclusiones que se extraen, los errores frecuentes que cometen los ciudadanos a la hora de reciclar los envases de vidrio son: un 61% de los encuestados afirma depositar vasos de cristal junto con el resto de envases de vidrio; un 40%, platos, cerámica, loza y otras piezas de vajilla; el

33,6% afirma arrojar al iglú frascos de medicamentos. Estos elementos nunca deben depositarse el contenedor de vidrio, el cual está destinado únicamente a envases de vidrio: botellas, tarros y frascos⁶⁰.

6. CONCLUSIONES

1ª. El reciclaje del vidrio tiene su origen en un hecho de carácter económico: utilizar el producto recuperado como materia prima de la fabricación de nuevos productos, ya que es un medio de ahorro de recursos y reducción de costes de producción, especialmente de energía, que el sector del vidrio consume abundantemente.

2ª. La recogida y posterior preparación del vidrio usado comenzó en España y en Canarias como una actividad artesanal y evolucionó a partir de la aparición de pequeñas empresas, que instalan las primeras plantas de tratamiento del vidrio. Esta situación se ha mantenido hasta la actualidad, de forma que la mayor parte de las industrias de reciclado son pequeñas y medianas empresas.

3ª. A diferencia de las empresas de reciclado, la actividad de recogida del vidrio usado que, originalmente era una actividad casi marginal, a partir de la década de los años noventa del pasado siglo quedó organizada a nivel nacional a través de la empresa ECOVIDRIO S.A. con carácter de cuasimonopolio, impulsada por la federación de fabricantes ANFEVI. La Ley de Residuos de 1997 reforzó este carácter al crear los llamados S.I.G o sistemas integrados de gestión. A esta organización se sumó poco después ECOEMBES, que abarcaba el mundo más amplio de los embalajes, impulsada por las Grandes Superficies.

4ª. La creciente preocupación por el desarrollo sostenible a escala global plasmada en las llamadas Cumbres de la Tierra de Naciones Unidas (Rio de Janeiro, Tokio, Copenhague) y las Conferencias sobre Medio Ambiente y protección de la Biodiversidad y Cambio Climático, en particular a partir de la firma del Protocolo de Kyoto sobre limitación de la emisión de gases de efecto invernadero, han reforzado las estrategias de reciclaje y reutilización del vidrio como materia prima básica en la producción de nuevos productos, al tiempo que suponen una notable reducción de las emisiones de gases.

5ª. En el reciclado del vidrio hueco se han tenido que resolver por razones de eficiencia diversos desafíos tecnológicos de entre los cuales es, probablemente el más importante, la separación por colores del vidrio usado (transparente, blanco, topacio, verde, etc.) era esencial para la industria. Este progreso tecnológico incorporando avances de la Física del Estado Sólido, hace del sector de reciclado una actividad puntera en I+D.

⁶⁰ <http://www.ecovidrio.es/noticiasdetalle.aspx?id=580>

6ª. La peculiar situación de la industria del vidrio en Canarias determinó la existencia de una única empresa de reciclado, al igual que la fabricación de vidrio hueco la realiza una única empresa en las islas.

7ª. La “cultura” del reciclaje en general y del vidrio en particular a pesar de los indudables avances conseguidos a partir de los últimos años del pasado siglo y de la aplicación de una normativa cada vez más estricta de la Unión Europea, en Canarias tiene aún un largo camino a recorrer.

8ª. Pese a la aprobación en 1999 de la Ley Canaria de Residuos y de los Planes Integrales, se hace necesario en un territorio tan pequeño y frágil como el canario, incrementar las medidas orientadas a conseguir una mayor tasa per cápita de reciclado.

7. APÉNDICES

1. COMPROMISO DE CANARIAS CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE

De acuerdo con el último documento sobre Compromiso por el Desarrollo Sostenible de Canarias, respecto de la generación de residuos, gestión de residuos y al tratamiento de residuos:

“Las islas más que ningún otro territorio, están abocadas a reciclar, reducir y reutilizar. Los criterios generales para la ordenación y gestión de los residuos han de basarse en el principio de responsabilidad en la generación de toda clase de residuos y en el desarrollo de una política clara, concreta y efectiva de prevención de residuos, reconduciendo el actual sistema incontrolado de embalajes para el transporte y envases para el consumo.

La gestión de los residuos urbanos debe basarse en una recogida selectiva apoyada con medios materiales y campañas de mentalización. En materia de residuos industriales, sanitarios, hoteleros y otros, resulta necesario potenciar los programas de formación y divulgación sobre gestión así como los planes de promoción e incentivos para las empresas que reduzcan, reutilicen o valoricen sus residuos. La gestión eficaz de los residuos tóxicos y peligrosos requiere, por su parte, la definición de un plan para su tratamiento, con el establecimiento de una política completa de gestión de residuos sanitarios. Como instrumentos complementarios, será preciso establecer sistemas de recogida racional para pequeñas cantidades y disposición de Puntos Limpios para pequeños productores y residuos domésticos, así como el establecimiento de una estructura básica que permita una recogida eficaz de los residuos plásticos de invernaderos.

El criterio para el tratamiento de los residuos no puede ser otro que la máxima reutilización y reciclaje de los mismos, impulsando la investigación en tal sentido y aplicándolo, entre otros, a los residuos de la construcción para

la producción de materiales y rellenos de la propia industria, la producción de compost para la agricultura, la exigencia individual o mancomunada de tratamiento de los residuos ganaderos como fertilizantes, la creación de infraestructuras de almacenamiento de chatarra, y la dotación de plantas móviles para reciclaje de neumáticos. Por otra parte, se hace preciso profundizar en la planificación, racionalización y equipamiento de los vertederos y prevenir el depósito incontrolado de residuos, desarrollando programas de regeneración de áreas afectadas por vertidos y residuos”.

2. EL CABILDO RECEPCIONA LA OBRA DE LA NUEVA PLANTA DE TRANSFERENCIA DE VIDRIO (*Fuerteventura Diario. Actualidad Majorera, 6-IV-2010*) en <http://www.fuerteventuradiario.com>.

Está ubicada en el Complejo Ambiental de Zurita y ha significado una inversión de 182. 781 euros.

El Cabildo de Fuerteventura y la empresa encargada de las obras formalizaron esta mañana el acta de entrega de la nueva planta de transferencia de vidrio, ubicada en el Complejo Ambiental de Zurita. La obra se ha venido ejecutando durante los últimos meses a través de la empresa Cororasa SL, que fue la adjudicataria de los trabajos. Ha significado una inversión de 182.781 euros y entrará en servicio próximamente mejorando la gestión de este tipo de residuos que se viene realizando, “el incremento de la recogida de vidrio registrado durante los últimos años nos demandaba ya nuevas instalaciones para su gestión dentro de Zurita, ya que la superficie de que disponíamos se había quedado pequeña para el movimiento de contenedores y camiones. Con la entrada en servicio de esta planta se mejorará en rapidez y eficacia”, explicó el consejero de Residuos, Luciano Barrios, quien acompañó al presidente del Cabildo, Mario Cabrera, y a los técnicos el Cabildo durante la formalización de la recepción.

Planta transferencia vidrio

Mario Cabrera destacó el importante incremento de la recogida selectiva de vidrio en Fuerteventura durante los últimos años, “lo que nos ha llevado a hacer un esfuerzo en la dotación de contenedores, vehículos y planta de transferencia. Gracias a eso y a la importante concienciación ciudadana Fuerteventura encabeza las cifras de recogida de vidrio en el Archipiélago”, explicó Mario Cabrera.

Recogida selectiva

En lo que se refiere a la recogida selectiva de residuos destinados a ser reciclados, el Cabildo cuenta con 1.266 contenedores repartidos por toda la Isla. Se dividen en los de color azul, para la recogida de papel y cartón; los de color verde, para el vidrio; y los de color amarillo, para los envases ligeros.

Una vez que estos tres tipos de residuos llegan al Complejo Ambiental de Zurita, situado en Puerto del Rosario, se destinan a las tres instalaciones con cuenta la Corporación Insular para gestionar los residuos reciclables:

- Una planta de Clasificación de Envases Ligeros
- Una planta de tratamiento de Papel y Cartón
- Y la nueva planta de transferencia de vidrio

El vidrio se deposita en los 606 contenedores oficiales que hay repartidos en la isla, a los que les corresponde el color verde. En estos puntos se deposita el vidrio de cualquier color, que incluye botellas, tarros de vidrio, frascos de conservas y tarros de cosmética y perfumería. Por el contrario no se depositan en el iglú verde lunas de automóviles, bombillas, espejos, cristales de ventanas y escaparates, tubos fluorescentes ni cerámicas ni porcelanas.

Con respecto al balance de recogida de vidrio, el 2009 se cerró con 2.601.800 kilos recogidos, lo que contrasta con los apenas 1.488.060 kilos contabilizados en 2004, apenas cinco años antes.

3. GENERACIÓN DE RESIDUOS DE LA ULPGC



www.sostenible.ulpgc.es/residuossolidosurbanos_flotante.htm

BIBLIOGRAFÍA

- BERTILORENZI, M. (2009): “L’investissement de Saint-Gobain en Italie. Strategies d’expansion et cartellisation internationale 1887-1914”, en *Histoire, économie et société*, 28, pp. 109-132.
- COLOMER VIADEL, A. (2002): « La transición española entre el consenso socioeconómico y la armonización autonómica », en *VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*, Lisboa, Portugal, 8-11 Oct. 2002.
- COMISIÓN MUNDIAL SOBRE AMBIENTE Y DESARROLLO (1987): Comisión Brundtland.
- DAVIET, J. P. (1983): *La Compagnie de Saint Gobain de 1830 a 1939, une entreprise française à rayonnement international*. Tesis doctoral, Université de Sorbonne-Paris I
- DAVIET, J. P. (1983): “Entreprise et progrès technique : Saint-Gobain de 1830 à 1939”, en *Histoire, économie et société*, 2e année, n°1. pp. 19-39.
- DAVIET, J. P. (1987 a): “Saint-Gobain et l’industrie de la glace : l’innovation dans un vieux secteur”, en *Histoire, économie et société*, 6e année, n°2. pp. 235-261.
- DAVIET, J. P. (1987 b): “Trayectorias d’une grande entreprise privée: Saint Gobain (1945-1969). En FRIDENSON, P. y STRAUSS, A. (eds.), *Le capitalism français, XIX-XX siècles. Blocages et dynamismes d’une croissance*. Paris, Fayard, pp. 135-149.
- DAVIET, J. P. (1989): *Une multinationale a la française: Saint-Gobain 1665-1969*. Paris, Fayard.
- DAVIET, J. P. (1991): *Un destin international. La Compagnie de Saint Gobain, de 1830 à 1939*, Paris, Editions des Archives Contemporaines.
- DAVIET, J. P. (1994): “Saint Gobain et les ententes internationales, 1862-1939”, en BARJOT, Dominique (dtor.), *Internacional cartels revisited. Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1980)*, Caen, Lys., pp. 105- 117.
- DURAN, A. (coord.), (1998): *El vidrio en Iberoamérica, Industria, Investigación y Formación*. CYTED, Madrid.
- EQUIPACK (Revista de los equipos y tecnologías del envase y del embalaje) (2000) “El sector del envase del vidrio roza los 90.000 millones de facturación”, N° 85 pp. 20-21.
- EQUIPACK (Revista de los equipos y tecnologías del envase y del embalaje) (2004): “Los envases en España y Portugal: análisis de un sector en plena expansión”, pp. 36-45. “El vidrio goza de una imagen inmejorable”,

- pp. 46-51. “Entrevista a Javier Puig de la Bellacasa Alberola, director y secretario general de Ecovidrio”, pp. 52-54. N° 101.
- EQUIPACK (Revista de los equipos y tecnologías del envase y del embalaje) (2006): “Entrevista a Juan Martín Cano, secretario general de Anfevi: el vidrio es el más cercano al concepto infable de envase ideal”, N° 111, pp. 38-42.
- EQUIPACK (Revista de los equipos y tecnologías del envase y del embalaje) (2007): “El vidrio, un envase indispensable en pleno proceso de transformación”, n° 115 pp. 34-39.
- ESTEFANÍA, J. (2002): *Hij@, ¿Qué es la globalización? La primera revolución del siglo XXI*. Madrid, Aguilar.
- FEDERATION EUROPEENNE DU VERRE D'EMBALLAGE (2009): www.feve.org.
- FUENTES QUINTANA, E. (2005): “De los Pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea (1977-1986)”, *Información Comercial Española n° 826*, pp. 39-71.
- FUNDACIÓN CENTRO NACIONAL DEL VIDRIO (1992): *Estudio Sectorial del Vidrio*. Madrid.
- FUERTEVENTURA DIARIO. ACTUALIDAD MAJORERA (6-IV-2010): en <http://www.fuerteventuradiario.com>.
- GARCÍA CUYÁS, A. (2008): “Reciclado de vidrio en Canarias. Contribución primordial al reciclado de los envases en las Islas”. Documento manuscrito proporcionado por Antonio García Cuyás, director y propietario de Gestora Canaria de Residuos S.A.
- GOBIERNO DE CANARIAS (2001): *Plan integral de residuos de Canarias (2000-2006)*.
- HAMON, M. (1998): *Du Soleil a la Terre. Une histoire de Saint-Gobain*. J. C. Lattès.
- HAMON, M. (2003): *Saint-Gobain, histoire de logos: signes, symbols & messages*. Paris, Somogy Éditions d'Art.
- HAMON, M. y MATHIEU, C. (dirs.) (2006): *Saint-Gobain 1665-1937: une entreprise devant l'histoire*. Paris, Fayard.
- [HTTP://WWW.ARDAGHGLASS.COM/CORPORATE](http://WWW.ARDAGHGLASS.COM/CORPORATE).
- [HTTP://WWW.BAVIDROS.PT/ES/HISTORIA.PHP](http://WWW.BAVIDROS.PT/ES/HISTORIA.PHP).
- [HTTP://WWW.VETROPACK.COM/HTM/VETROGRUPPE_2.HTM](http://WWW.VETROPACK.COM/HTM/VETROGRUPPE_2.HTM)
- [HTTP://WWW.FUNDINGUNIVERSE.COM/COMPANY-HISTORIES/VIDRALA-SA-COMPANY HISTORY.HTML](http://WWW.FUNDINGUNIVERSE.COM/COMPANY-HISTORIES/VIDRALA-SA-COMPANY HISTORY.HTML)

[HTTP://WWW.SOLVAY.ES/ES/HOME.ASPX.](http://www.solvay.es/es/home.aspx)

[HTTP:// WWW.ANFEVI.COM.](http://www.anfevi.com)

[HTTP://WWW.ANAREVI.ES/PRESENTACION.HTM.](http://www.anarevi.es/presentacion.htm)

[HTTP://WWW.ECOEMBES.COM/ES/SOBRE/PAGINAS/INICIO.ASPX.](http://www.ecoembes.com/es/sobre/paginas/inicio.aspx)

[HTTP://WWW.ECOEMBES.COM/ES/SOBRE/DOCUMENTS/RECICALJE%20EN%20DATOS%20INFORME%202009_FINAL.PDF.](http://www.ecoembes.com/es/sobre/documents/recicalje%20EN%20DATOS%20INFORME%202009_FINAL.PDF)

[HTTP://DESARROLLOSOSTENIBLE.WORDPRESS.COM/2006/09/27/INFORME-BRUNDTLAND.](http://desarrollosostenible.wordpress.com/2006/09/27/informe-brundtland)

[HTTP://WWW.UN-DOCUMENTS.NET/WCED-OCF.HTM.](http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm)

[HTTP://WWW.AMBIENTUM.COM/BOLETINO/NOTICIAS.](http://www.ambientum.com/boletino/noticias)

[HTTP://WWW.ECOVIDRIO.ES/NOTICIASDETALLE.ASPX?ID=580.](http://www.ecovidrio.es/noticiasdetalle.aspx?id=580)

[HTTP://WWW.SOSTENIBLE.ULPGC.ES/RESIDUOSSOLIDOSURBANOS_FLOTANTE.HTM.](http://www.sostenible.ulpgc.es/residuossolidosurbanos_flotante.htm)

LAGARES, M. (25-X-2007): “Algunas precisiones sobre los Pactos de La Moncloa”, *Revista de Prensa “Tribuna Libre”*: <http://www.almendron.com/tribuna/>

MARBELLA SÁNCHEZ, F. (2006): “Reconfiguración de la industria española de envases de vidrio: estructura y estrategia”, en *UniversiaBussinesReview* (Cuarto trimestre 2006) pp. 36-49.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, FUNDACIÓN ENTORNO, EMPRESA Y MEDIO AMBIENTE (2000): *Fabricación de vidrio, Guía tecnológica*.

MÖLLER, H. (2001): *Saint-Gobain in Deutschland von 1853 bis zur Gegenwart; Geschichte eines europäischen Unternehmens*. München, CH Beck Verlag.

PRESIDENCIA DEL GOBIERNO (1977): *Los Pactos de la Moncloa*. Colección Informe Servicio Central de Publicaciones. Presidencia del Gobierno, Madrid.

PRIS, C. (1975): *La manufacture Royale des Glaces de Saint-Gobain 1665-1830. Une grand entreprise sous l’Ancien Régime*. Tesis doctoral, Université de Lille III.

SÁNCHEZ, E. (2011): “Un siglo de vidrio francés: Saint-Gobain en España, de 1905 a la actualidad”, en *Investigaciones de Historia Económica* 7, pp. 395-407.

WIKIPEDIA.ORG/WIKI/OWENS-ILLINOIS

EL SECTOR EMPRESARIAL
Y LA POLÍTICA:
UNA MIRADA HACIA
EL TURISMO EN CANARIAS

Sergio Roque
(Catedrático de Organización y dirección
de empresas de la UPGC)

Resumen

En el presente texto se analiza a grandes rasgos la relación entre la actividad política y el sector empresarial ligado a la actividad turística en Canarias. Para enmarcar dicha relación, previamente se hace un análisis doctrinal y histórico sobre el papel del Estado en la economía. Fijadas los presupuestos sobre la complejidad relación entre la actividad económica y la política, se aborda en concreto la relación histórica de la actividad turística y las administraciones públicas en Canarias, resaltando la gestión del urbanismo como hecho conflictivo de dicha relación.

Palabras claves

Política; Turismo; Canarias; Historia.

Abstract

In this paper I analyze the relations between political and business activities in the context of the tourism of the Canary Islands. In order to get a better understanding, it is important to make a historical analysis of the role of the State in the Economy. Once having established the parameters of the complex relations between politics and economy, I will pay attention to the relations between touristic activities and public administrations of the Canary Islands in the past, putting special emphasis on urban management, as it is considered the controversial point.

Key words:

Politics, Tourism, History

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es el análisis de la relación del sector empresarial turístico canario con la política, sin entrar en el estudio de la estructura actual del sector. Para ello debemos primero entender el por qué de la coexistencia de la política- representado en el institución que denominados Estado- y la actividad económica, sea de la naturaleza que sea: turística, medioambiental, sanitaria, etc. Sólo desde este entendimiento podemos tener una discusión racional y fructífera. En caso contrario, no tendríamos *episteme* (conocimiento y juicio fundado) sino pura *doxa* (meras opiniones).

Es fundamental que cuando se aborde el estudio riguroso de cualesquiera fenómenos y/o relaciones económicas no perder de vista la necesidad de atender a cuatro enfoques básicos interrelacionados: i) la estructura del poder – en términos weberiano- que los gobiernan; ii) la eficacia o ineficacia técnica en términos de medios y fines; iii) el cuestionamiento en términos de justicia; y iv) la evolución histórica que explica el por qué se dan hoy esas relaciones y fenómenos y no otros.

En el primer enfoque encontramos gran parte de la explicación de las reglas de juego –*catalaxia* en términos de Hayek (1973)- que gobiernan los fenómenos económicos, que nunca son neutrales por cuanto responden a la dinámica de los grupos por apropiarse y/o compartir las rentas que se generan en cualquier actividad económica. El análisis de nuevo institucionalismo y el consiguiente rescate de la visión política de la actividad económica (North, 1981) responde a la necesidad de analizar las reglas sociales para entender el funcionamiento de los fenómenos económicos.

El segundo enfoque responde al aspecto técnico propio de la ciencia económica, que tiene como objetivo analizar la reglas en términos de recursos utilizados y fines buscados. Normalmente esta visión técnica de optimización parte de los conceptos “excedentes” del consumidor y productor para analizar mercados concretos y del concepto walrasiano de “mejora paretiana” para analizar la congruencia de medios y fines en términos sociales globales. Pero esta visión, sea microeconómica o macroeconómica, tiene el problema de definir el concepto de bienestar social, por cuanto la visión técnica no cuestiona la dotación inicial de los individuos/agentes en los mercados ni está claro cómo agregar preferencias individuales en una elección general que procuran las reglas del mercado: ¿quién clasifica y cómo las posibles soluciones? Se necesita de una sanción normativa para ordenar los resultados. Es indudable que el aspecto técnico de la ciencia económica nos ayuda a pensar y a testar las consecuencias de las acciones de los individuos en marcos institucionales definidos, así como las consecuencias de los propios cambios institucionales en el comportamiento de los individuos y grupos, pero se muestra incapaz de señalar la situación mejor.

Es el enfoque de la teoría normativa de la Economía del Bienestar la que trata de buscar los constructos normativos de consenso universal (véase Buchanan, Rawls, Sen...) que nos puedan servir de base para clasificar las distintas soluciones que nos dan las distintas reglas sociales que existen para gobernar las actividades económicas. Sin marco normativo la ciencia económica se paraliza, pero sin la ciencia económica los constructos normativos serán estériles para clasificar las consecuencias de lo que desconocen, cómo bien señala Sen (1987).

Pero estos enfoques no tienen sentido si no disponemos de una visión histórica de la evolución –no historicista Popper (1961)- de las instituciones sociales–reglas de juego- y de sus resultados, así como de los constructos intelectuales para justificar las reglas. Las reglas no han sido entregadas por la “divinidad” a los hombres para resolver los problemas de la supervivencia y el bienestar, se entienda éste como se entienda. Las reglas tiene un desarrollo histórico que es necesario conocer para entender el por qué tenemos las reglas que tenemos y no otras. Evidentemente, el camino transitado por una sociedad no es neutral respecto a las instituciones y a los comportamientos que en la actualidad observamos. Además, el enfoque histórico nos ayuda a comprender las distintas trayectorias que cada sociedad tomó para resolver sus necesidades económicas y las fuerzas subyacentes que la forzaron.

En resumen: poder –en todas sus manifestaciones-, economía y ética evolucionado en el tiempo (Historia) es el necesario marco de referencia para entender las reglas sociales –instituciones- que han construido los individuos y los grupos para dar respuesta a la cuestión hobbesiana de la supervivencia y el bienestar.

2. LA POLÍTICA Y LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL: UNA RELACIÓN NECESARIA Y COMPLEJA

Como se ha apuntado, es necesario partir de una comprensión del desarrollo histórico de las instituciones políticas actuales – lo que llamamos Estado nacional- para encuadrar cualquier discusión sobre su papel en los mercados y la compleja relación entre ambos. El Estado nacional actual es un fenómeno histórico singular. Aunque ha sido adoptado por todas las sociedades actuales como patrón de civilización, su génesis se localiza en la Europa posterior al siglo X. Como bien ha explicado el genial Weber(1922), el Estado es ante todo una comunidad política, es decir, una comunidad que utiliza el poder social articuladamente. Independientemente de las distintas explicaciones que se han dado sobre su formación y trayectorias (Tilly, 1990), lo más relevante a nuestro juicio ha consistido en el fenómeno de la racionalización y legalización de esta nueva institución histórica. De la concepción de los individuos como servidores del Estado, una larga lucha inspirada ideológicamente, sobre todo, en el Dere-

cho natural, ha situado a las personas como explicación última del Estado. Este proceso de legitimación es clave para entender el Estado de hoy. Creemos que en la comprensión de este fenómeno, central de nuestra realidad, ningún autor ha sido tan decisivo como el sociólogo alemán, pues explica que si en último extremo son los propios individuos, y nada más que ellos, la fuente del “sentido” de las instituciones sociales y de sus reglas, es lógico percibir el proceso de legalización y racionalización del Estado como un proceso de paulatina democratización, entendido éste en sentido opuesto a la imposición y aceptación de mitos o jerarquías transpersonales, como la Tradición o Dios. La participación de todos en el diseño de las reglas de la interacción social se hace inevitable. Nadie puede reclamar para sí o para cualquier fenómeno un estatus especial de privilegio o diferenciado. Solo cabe el diálogo y la persuasión ideológica, no la imposición.

Es sabido que los Estados no se han formado históricamente acorde con las narraciones que cuentan las teorías contractualistas, salvo quizás los Estados Unidos (Tocqueville, 1848), el país ilustrado por antonomasia (Gray, 1994). Posiblemente, las teorías militaristas de Hume (1758) y Weber (1922) den mejor cuenta del desarrollo real de los Estados. Pero el Estado embrionariamente democrático necesita legitimarse, racionalizarse. Las teorías del pacto son el mecanismo utilizado para tal fin. Aunque con presupuestos ideológicos distintos, Hobbes(1651), Locke (1690), Rousseau (1762), Rawls (1971), Nozick (1974) y Buchanan (1975) buscan el mismo objetivo: diseñar un “constructo” desde el que legitimar las reglas de interacción social y a sus autores (el Estado). Evidentemente, no se trata de dar cuenta de una narración histórica, sino de construir un modelo que nos ayude a comprender la legitimidad e ilegitimidad de las reglas sociales. Absolutamente todas las teorías parten de la igualdad “natural” de las personas, y esto presupone una fuerte postura epistemológica.

Esta racionalización y legalización de la institución estatal no puede entenderse sin el desarrollo de la economía de mercado. No es casual que en las narraciones sobre el pacto original que da origen al Estado los derechos económicos individuales (el derecho de propiedad y el derecho a la libre contratación) tengan tanta, o más, importancia que los propios derechos políticos, entendidos éstos en sentido estricto (derecho a la libre expresión, a votar, etc.). Tampoco es casual que la ciencia económica tome carta de naturaleza con la obra de Adam Smith (1776) *La Riqueza de las Naciones* en el siglo XVIII. Smith refleja en su obra económica el proceso histórico que está alumbrando la Modernidad: una nueva relación entre la sociedad y la estructura política (el Estado) de esa misma sociedad. Ya no sólo basta legitimar al Estado *como si* hubiese surgido de un pacto entre ciudadanos para garantizar los derechos naturales previos; estaríamos en este caso ante una legitimidad de origen. Al Estado se le exige ahora algo más, una legitimidad de funcionamiento: sólo será legítimo el Estado (el gobierno) que busque el bienestar de los ciudadanos, y qué duda cabe que en este cometido el bienestar económico es fundamental.

No obstante, es difícil evaluar las contribuciones netas de la coacción (poder político) y el capital (poder económico) en la conformación de realidad dual Estado-mercado. Incluso es problemático discernir si el desarrollo del propio capitalismo fue impulsado por el protestantismo y su idea de “profesión”, como indica Weber (1901) o, por el contrario, es el fruto de la “ideología de la confianza” que impregnó el humanismo de Erasmo de Rotterdam, como sostiene Alain Peyrefitte (1995). Independientemente de quien tenga razón, lo que sí parece claro es que la relación entre el Estado y el desarrollo del capitalismo no puede explicarse simplemente aludiendo a los intereses económicos de los agentes de un lado (monarcas) y otro (capitalistas). El componente ideológico es clave en este desarrollo, tal como reconocen North (1981) y De Jasay (1985). Las actividades económicas necesitan una legitimación ideológica. Es ésta la que dio el soporte para que los Estados diseñasen estructuras eficaces de derechos de propiedad que permitieron el despliegue de las fuerzas productivas al procurar que las productividades sociales y privadas se igualasen. Obviamente, esta transformación encuentra parte de su explicación en el proceso de legitimación que los Estados necesitan acometer ante el empuje de los nuevos presupuestos ideológicos de la Ilustración: libertad, igualdad y fraternidad. La paulatina democratización de los estados puede, por tanto, vislumbrarse como el mecanismo que mayor garantía da a la libertad de contratación interpersonal, eje, este último, del desarrollo capitalista. El mercado necesita un Estado fuerte, pero un Estado principalmente garante de la libre interacción humana, pues, por encima de cualquier consideración, el sistema de mercado es un sistema de reglas.

La idea de libertad que el Derecho natural legó a la Modernidad es una idea ambivalente: tanto sirve para reclamar la participación del ciudadano en la conformación del gobierno como para exigir la autonomía del mismo en la búsqueda de su plan de vida. En este último aspecto, la libertad de contratación adquiere una especial relevancia. Las viejas estructuras feudales –como bien explica Polanyi (1944)- son reemplazadas por la libertad de contratar y negociar. Hasta cierto punto, el ámbito de lo económico se independiza del poder, adquiriendo lógica interna. Aunque se le reclama al Estado que vele por el bienestar de los ciudadanos, las controversias surgen cuando se trata de concretar cuál es el papel económico del Estado.

Por lo dicho, la comprensión del sistema social que genera el bienestar general se convierte en una preocupación pública. Es normal que las personas más ilustradas vuelquen sus esfuerzos en esta nueva preocupación. Los que con el tiempo serían llamados “economistas” se convierten en los nuevos protagonistas. Se trata de señalar a los gobiernos lo que deben hacer, o no hacer, para lograr el bienestar general. Pero la nueva literatura tiene que amoldarse a una nueva realidad: la ciencia. Los científicos naturales traen un mensaje de esperanza a la ciencia social: si aquéllas tienen sus leyes, éstas tendrán las suyas; sólo se requiere la aplicación del método científico “correctamente”. Ya

no basta con discursar elegantemente; es necesario construir previamente las explicaciones desde bases empíricas (partiendo de axiomas incontrovertibles) y prestarse a la verificación de las conclusiones extraídas. Bien es cierto que los economistas clásicos no se tomaron muy en serio, al menos en la práctica, las reglas científicas (Stigler,1981), pero la lógica de la ciencia había irremediablemente impregnado de exigencia de rigor los trabajos de los economistas.

En la controversia ideológica y científica sobre el papel económico del Estado, tres corrientes ilustradas tienen un papel relevante: el liberalismo, el marxismo y el anarquismo. Este último movimiento lleva hasta sus últimas consecuencias la doctrina iusnaturalista (Álvarez, 1992). Niega al Estado tanto la legitimidad de origen como la de funcionamiento, pues considera que la institución estatal es un freno a los derechos naturales insitos en la naturaleza humana. El escollo intelectual de esta corriente, principalmente la *anarcocapitalista* actual¹, está en explicar cómo es posible el despliegue de una economía compleja sin el armazón de las reglas de interacción social. Basta que un solo individuo no reconozca la inviolabilidad del derecho de propiedad “natural” para que todo el edificio analítico se desplome. En concreto, ¿por qué se ha de considerar “menos” natural la fuerza para arrancar bienes a otros que el talento de ese otro para generar dichos bienes? Si se llevan los derechos naturales hasta el extremo de considerarlos como la única moral objetiva -como pretenden los anarcocapitalistas, con Rothbard (1982) a la cabeza, y algunos movimientos sociales actuales como el Tea Party- no está desacertado Bentham (Dinwiddy,1989) cuando alude al iusnaturalismo como “un disparate con zancos”. Salvo la llamada de atención sobre los derechos individuales y los abusos de los gobiernos bajo el manto del “interés general”, creemos que poco ha aportado el movimiento anarquista al debate sobre las reglas sociales en economías desarrolladas. Además, todo el planteamiento anarcocapitalista siempre encalla en último extremo en el problema de los “derechos originarios”, como acertadamente reconoce el propio Rothbard (1982).

Dada la conceptualización del materialismo histórico del marxismo, éste ha centrado su atención en el despliegue de las fuerzas productivas y la concomitante lucha de clases, dejando el análisis del Estado en un segundo plano analítico. No obstante, el análisis marxista ha sido muy importante en cuanto ha resaltado fenómenos sociales tan importantes como el conflicto, la utilización de los mecanismos del Estado para beneficiar a determinados estratos sociales, la alienación ideológica como mecanismo de legitimación del poder, etc. El origen del movimiento marxista está íntimamente ligado a dos fenómenos centrales: la ilustración y el desarrollo del liberalismo económico. Ambos fenómenos, a la vez, se encuentran en el origen de la revolución capitalista

¹ Véase particularmente el trabajo de ABELLÁN (1990b) “El vínculo entre la tradición y el mundo moderno. Las Teorías políticas de Derecho natural: 1600-1750”, en VALLESPÍN ed., (1990).

denominada por Polanyi (1944) “la gran transformación”. Ésta, a la vez que desata unas fuerzas productivas descomunales, que despiertan la admiración del propio Marx (1983), desarticula los entramados sociales que a modo de red daban cierta seguridad económica. Si el liberalismo pone el acento principalmente en la libertad económica y en el crecimiento de la riqueza del desarrollo capitalista, el marxismo resalta la desigualdad y la explotación del mismo proceso. Además, el liberalismo jamás ha podido lastrar la crítica que le hizo el marxismo a la teoría del pacto que legitima el origen lógico (no histórico) del Estado. Para Marx(1894), “el pacto” es un cuento de niños que enmascara el atropello que supuso “el robo” originario de los medios de producción. Frente a un Locke teórico y discursivo, Marx abrumba con datos y documentos.

Sin duda alguna, el liberalismo ha sido la corriente de pensamiento social que más arduos esfuerzos intelectuales ha realizado para edificar conceptualmente al Estado y su relación con el sistema económico. Suya es, en gran medida, la teoría del “pacto”. Suya es, también, la modelización más perfecta que se tiene sobre el funcionamiento del sistema económico contemporáneo. No es casual, por tanto, que los marxistas opinasen que la ciencia económica es una ciencia estrictamente burguesa. Los presupuestos epistemológicos del liberalismo: el trinomio lockiano (derecho a la vida, derecho a la libertad y derecho a la propiedad privada), no han perdido hoy ni un ápice de su brillo. Los encontramos sin ningún esfuerzo en Von Mises, Hayek, Buchanam y Nozick, pero también en Rawls y Dworkin.

Sin entrar a valorar la importancia relativa de cada componente ideológico (político, religioso y moral), lo que está claro es que éstos dan la coartada e impulsan paulatinamente el desarrollo de una economía capitalista de nuevo cuño. Por ello, la pregunta de qué puede hacer el gobierno elegido, más o menos democráticamente, para mejorar el bienestar, está enmarcada o restringida: ¿qué puede hacer, dado el sistema de mercado?

Apoyado indudablemente en los postulados empiristas de la Ilustración escocesa y en la teoría de las causas inintencionadas de Mandeville (1729), fue precisamente Adam Smith (1776) quien da la más importante coartada teórica a la nueva forma de organización de la sociedad: el sistema de mercado. Su defensa de la libertad comercial individual no es sólo un presupuesto epistemológico, sino también utilitarista: la libertad trae bienestar. Smith percibe al Estado como imprescindible para el funcionamiento del nuevo sistema, pero, a su vez, como freno cuando traspasa determinada línea “natural”. Y no porque sea intrínsecamente perverso, sino porque su capacidad política (violencia, en última instancia) cae a menudo en manos de personas y grupos que utilizan dicha capacidad en provecho propio, lesionando los derechos de los ciudadanos. De ahí que restrinja los roles del Estado a tres ámbitos muy definidos: justicia, seguridad de vidas y bienes y obras públicas, estas últimas financiadas por los usuarios directos. Así, dos de las grandes aportaciones del liberalis-

mo han sido conceptuar: primero, el mercado como un espacio de libertad y donde los resultados de esta libertad no son caóticos en términos de bienestar y paz social; y segundo, el mercado como conjunto de reglas que necesita al Estado como generador y garantizador de dichas reglas.

Tiene razón Myrdal (1953) cuando acusa a Smith y al liberalismo de miopía frente al conflicto y la desigualdad que genera el sistema de mercado. Quizás, en su descargo, habría que decir que todo su empeño intelectual se concentra en combatir al capitalismo de Estado que frena el desarrollo del capitalismo de mercado, cuyas fuerzas percibe. Qué duda cabe que la interacción social produce beneficios, pero el reparto del mismo es conflictivo, como reconoce un liberal como John S. Mill (1871). A partir de aquí, la discusión intelectual sobre el funcionamiento Estado-mercado tiene que fijar su preocupación, ineludiblemente, en los siguientes interrogantes: 1) ¿el despliegue de la libertad natural genera bienestar permanente? 2) ¿lo genera para todos? 3) ¿qué puede hacer el Estado para mejorar los resultados? Los trabajos de los grandes economistas han sido los intentos de responder a ellas. Por eso, la discusión económica por excelencia se localiza en el papel económico del Estado, lo que podemos denominar el “problema de la demarcación”. El sistema económico y su funcionamiento necesitan de una legitimación. Los mercados no pueden presentarse como una zona de “no-discusión” al margen de la política. Máxime cuando movimientos sociales desatados por la propia Ilustración cuestionan los resultados del sistema. El derecho natural soltó las amarras ideológicas que ligaban a las personas a unas determinadas jerarquías. A partir de ese proceso, a la par que se legitima la actividad económica libre, se empieza a cuestionar sus propios resultados en términos sociales.

Sin duda alguna, los economistas han sido los investigadores sociales que han hecho los esfuerzos intelectuales más arduos para tratar de medir el bienestar y qué reglas sociales son las que convienen al mismo. Su contribución al diálogo político ha sido incuestionable. Razón de este esfuerzo intelectual ha sido la modelización del sistema de mercado y la extracción de los teoremas del bienestar. No es nada trivial la existencia de estos teoremas. Pero aún más importante para la tarea de un gobierno es la modelización macroeconómica. Si, por un lado, la microeconomía demostraba que bajo determinadas hipótesis, fuertes, el sistema de precios coordina los esfuerzos y la motivación de las personas obteniendo la sociedad el máximo bienestar (en el sentido de Pareto); por otro lado, la macroeconomía de inspiración keynesiana ponía en manos de los gobiernos los presupuestos analíticos y los instrumentos de política económica para evitar que el sistema real no cumpliera las expectativas del modelo microeconómico, en términos de paro y pobreza.

A pesar del éxito de la modelización microeconomía paretiana, desafortunadamente para los economistas no había una “guillotina” que delimite claramente las leyes de la producción de las de la distribución, como pretendía Mill

(1871). Ni tampoco hay una economía libre de juicios de valor, como pretendía Robbins (1932), y no se cansa de repetir Sen (1987). Y hay más: el propio modelo microeconómico supone una abstracción tan fuerte que no deja de ser “economía de pizarra”, como denuncia Coase (1988). La persistencia de los problemas de la distribución –a pesar del Segundo Teorema del Bienestar-, de los juicios de valor, de la incompletud del criterio de Pareto y de los fallos del sistema real respecto al modelo, son elementos que necesariamente devuelven protagonismo al Estado frente a los mercados, y así lo entienden los economistas, entre los que destacamos a Piguó (1932). Las comparaciones de utilidad (bienestar) eran inevitables (Sen, 1970), pues los estados sociales no son neutrales respecto a lo que recibe cada persona en ellos. Así lo entienden muy bien los economistas, y de ahí que reclamen una clarificación política ante “los fallos del mercado”. Esto es en esencia el planteamiento que subyace en las Funciones de Bienestar Social de Hicks-Bergson-Samuelson. La economía devuelve al ámbito de la política, al ámbito de la elección colectiva, la responsabilidad de elegir el vector de prioridades.

La coartada teórica y política que el Estado adquiere con la Teoría de los Fallos de Mercado y las propias Funciones de Bienestar, traen al primer plano las reglas de interacción social. Ya no sólo bastaba con “pactar” una trilogía lockiana y dejar al *laissez faire* el resto. El “pacto constitucional” amplio entra en escena: quién y cómo se define los derechos de propiedad; quién y cómo se define las transacciones permitidas; quién y cómo se define los bienes colectivos; quién y cómo se deciden los resultados socialmente preferibles. El estudio de las reglas de la decisión social (cómo elegimos) era una necesidad lógica, no sólo de la política y del derecho, sino también de la propia economía. El estudio del espacio público (la política) se convierte en un terreno “necesario” para los economistas.

Dos corrientes económicas, en parte antagónicas, centran su objetivo en el comportamiento de la Política. Para una corriente económica ligada a la Economía del Bienestar, denominada Elección Social, el objetivo era profundizar en los aspectos lógicos de las reglas de articulación social, sin obviar, claro está, los aspectos normativos, como el problema de la distribución. Pero Arrow (1951) despertó a esta investigación social de un sueño imposible: no existen reglas de elección social óptimas. No existe un vector de estados sociales que pueda obtenerse de unos cuantos axiomas incontrovertibles. No es posible pasar de preferencias individuales a preferencias sociales sin violar unos cuantos axiomas que pudiéramos considerar plausibles por débiles. El Teorema de la Imposibilidad de Arrow, por desmoralizador que pudiera parecer a primera vista, daba un espaldarazo a la discusión racional en el “espacio público”. Ya no basta –si fuera realmente posible- con las preferencias relevadas para obtener el estado óptimo social. Ahora, el problema lógico y político está en obtener, no sólo las preferencias, sino en cómo articularlas. El espacio público adquiere una dimensión relevante, haciendo irrelevante

cualquier teoría política tecnocrática. La política considerada como diálogo, conflicto y pluralidad no puede ser sustituida por la certeza de la ciencia y de la técnica. La eficiencia *per se* no puede convertirse en el criterio fundamental para la adopción de decisiones políticas.

Para la otra corriente económica, la Teoría Económica de la Política (o Teoría del *Leviatán*) ligada, principalmente, a la epistemología liberal escocesa y a la Escuela Austriaca, el objetivo es desarmar intelectualmente la coartada del intervencionismo estatal. La *Teoría Económica de la Política* no niega la utilidad del Estado, ni la necesidad de la acción colectiva para suministrar determinados bienes públicos, entre los cuales “la ley” es el más relevante. La defensa exterior, la protección de los derechos, la calidad ambiental, los parques, los cuidados médicos preventivos, la eliminación del chabolismo, la educación y la eliminación de la pobreza, entre otros, son bienes que Buchanan (1971) considera que deben ser calificados de públicos, por las evidentes “externalidades” que generan. La crítica se dirige a la excesiva expansión del sector público propiciada por cierta ingenuidad de la teoría de los Fallos del Mercado, que no consideró que entre la necesidad teórica y la aplicación práctica existía un trecho empírico que era necesario evaluar.

El primer autor que conceptualizó la acción política como mercado fue Schumpeter (1942). Resalta la ingenuidad de creer que un partido es un grupo de hombres que intentan fomentar el bienestar público a base de un principio de acuerdo sobre el que se han puesto de acuerdo. Piensa que esta racionalización es peligrosamente seductora, ya que los partidos se equipan con un arsenal de principios o puntos pragmáticos, los cuales pueden ser tan característicos del partido que los adopta y tan importante para su éxito como lo son para un gran almacén las marcas de las mercancías que vende. Anthony Downs (1957) completa la conceptualización de Schumpeter al tratar de endogenizar el comportamiento del gobierno en la teoría económica del equilibrio general. Para ello parte, entre otros, de los siguientes axiomas:

- a) Cada partido constituye un equipo de hombre que intenta conseguir el poder únicamente con el fin de disfrutar de ingresos, prestigio y poder consustanciales a la dirección del aparato gubernamental.
- b) El partido ganador tiene un control completo sobre las elecciones (políticas) públicas hasta la siguiente convocatoria electoral. No existe resistencia a sus órdenes o son saboteadas por una burocracia intransigente.

A partir de los axiomas y definiciones, Downs (1957) deriva su hipótesis central: en una democracia con información muy asimétrica (los votantes apenas se enteran de lo que verdaderamente hacen los políticos), los partidos formulan sus políticas estrictamente como un medio de ganar votos. No persiguen

llegar al poder con el fin de llevar a cabo determinadas políticas preconcebidas o servir a determinados grupos de intereses; mas bien formulan políticas y sirven determinados intereses con el fin de llegar al poder. Por tanto, al igual que el empresario privado, la función del político, que es formular y llevar a cabo políticas cuando se halla en el poder y constituye un gobierno, se cumple como resultados de sus motivaciones privadas, que consisten en obtener rentas, el poder y el prestigio derivados de la función gubernamental.

La originalidad de la teoría económica de la acción política de Downs lo llevan a estudiar temas fundamentales como los problemas de la acción colectiva; la acción los grupos de presión como los únicos que verdaderamente tienen cálculos positivos para invertir en influir en las políticas públicas; la abstención como un hecho ignorancia racional; el acercamiento de los bipartidismo hacia el centro (“voto mediano”) y la corrupción.

Tullock (1965a) y Niskanen (1971) completaron el análisis de Downs con la aplicación de sus herramientas en la caracterización de la burocracia. En la literatura de la teoría económica de la burocracia, el burócrata (funcionario) trata de maximizar su presupuesto, no para aplicar políticas con objetivos determinados, sino que ofrece y justifica políticas para el presupuesto, con el que obtener prebendas como: jornadas cómodas, personal asesor excesivo que haga el trabajo, viajes de lujo pagados, etc., etc.

Tullock (1967b; 1971; 1993) se ocupa ante todo de la manipulación de los *lobbies* de los gobiernos democráticos. A fin de obtener privilegios especiales, pero bajo circunstancias donde la gente perjudicada por estos privilegios especiales sufren un daño mayor que lo que ganan los beneficiarios. Tullock (1993) cree que un determinante fundamental del volumen de recursos dedicados a la *rent seeking* (véase la campaña presidencial norteamericana) es la magnitud de las rentas de que dispone el mercado político.

En conclusión, para la Teoría Económica de la Política, los políticos, los burócratas y los grupos de interés (*lobbies*) buscan sus intereses privados que nada tiene que ver con la supuesto bienestar general que dicen defender; de ahí que propone tenerlos como unos canallas cuando nos piden nuestro voto, comprensión o dinero vía tributos, amén de reducir el papel del Estado a la mínima expresión como medida de profilaxis.

Como señala Hirshleifer, 1985, el “imperialismo económico” de los economistas neoliberales no sólo ha perdido de vista el desarrollo histórico y lógico del Estado, sino que no ha sabido contextualizar las herramientas del análisis económico. Analizar el espacio público como un mercado tiene evidentes peligros epistemológicos, cuando no se advierte que en esencia son espacios con lógicas distintas (Parry, 1992). Tiene razón Hayek (1973) cuando critica a las corrientes por él denominadas colectivistas, que abogan por concebir la

sociedad como una gran organización. La importancia de la diferencia entre *Kosmos* (orden espontáneo) y *taxis* (orden creado) es epistemológicamente fuerte. Pero lo es en un doble sentido: ni podemos organizar la sociedad cercenando el espacio privado sin limitar la libertad y el bienestar, ni podemos, tampoco, olvidar que las reglas las decidimos juntos en el “espacio público” cuando tratamos de hallar soluciones que consideramos justas, también en términos de libertad y de bienestar.

Qué duda cabe que Schumpeter (1942) tuvo una intuición penetrante cuando utilizó las herramientas conceptuales de la competencia económica para caracterizar la competencia política, pero, principalmente, los autores adscritos a la *Public Choice* han llevado demasiado lejos la abducción. Es patente que las personas actúan auto-interesadamente, tanto en la esfera privada como en la pública. Pero tanto en la una como en la otra, como reconoce el propio autor austriaco, las personas no actúan fuera de un contexto, aisladamente, ni están desprovistas de comportamientos altruistas. El político que busca el poder, la renta y el prestigio social es, a su vez, el mismo que tiene una concepción del bien común. ¿Cómo si no, puede entenderse que personas que tienen mucho que ganar en términos de bienestar (en el sentido de Sen, 1985), arriesguen el mismo por propósitos tan generales como la democratización de un país? La conquista de un Estado constitucional democrático en España es un caso claro de altruismo. ¿Cómo podemos explicar el que se mantuvieran tantos políticos en sus puestos ante las amenazas terroristas etarra? El *homo economicus* es un postulado de comportamiento imprescindible cuando tratamos de modelizar el comportamiento del consumidor en las elecciones entre mantequilla y chorizo, pero es una reducción inaceptable en otros contextos, entre ellos el político. Creemos que la caracterización que realiza Sen (1985) de las personas es la más acertada cuando se intentan analizar contextos más complejos que los propios de la modelización microeconómica. El papel de agente, en el sentido seniano, está presente siempre en las decisiones cotidianas; lo que desconocemos es su importancia relativa, pero no debemos obviarle al caracterizar el comportamiento humano, pues sin él la cooperación social sería algo parecido a la jungla hobbesiana.

Sabemos que el problema de los comportamientos morales es su falta de fundamentación empírica. Muchos han querido ver en el mutuo interés el origen de los comportamientos morales (Gauthier 1986). No cabe duda que la cooperación interpersonal, y no la competencia, es un mecanismo más propicio para las ganancias mutuas, como ha explicado Axelrod (1984). Pero cuando nos referimos a los comportamientos altruistas (papel de agente) no nos estamos refiriendo a los comportamientos sujetos a reglas de interés común, sino a aquellos que se asumen aún en contra de nuestro bienestar. Ésta es la esencia de la moral. Bajo su rótulo no caben los comportamientos estratégicos, como bien lo explicó Kant (1785) en su *Fundamentación*. Sigue siendo

un problema meta empírico la fuente de nuestros comportamientos éticos, a pesar de los últimos esfuerzos por fundamentarlos, caso de Tugendhat (1997). Lo que nos hace tener en cuenta la utilidad de los demás (no próximos) en nuestro comportamiento sigue siendo un misterio, pero obviar esta realidad es un error importante. Tiene razón Buchanan (1991) cuando señala que el papel del economista consiste en sacar el letrero de “cuidado” cada vez que se hacen propuestas que para su funcionamiento eficaz dependen del amor. Del mismo modo, habrá que levantarlo cuando la propuesta se base en el presupuesto de que las personas “sólo” actúan por interés, entendido éste en el sentido más restrictivo, como el que se recoge en la Teoría del *Leviatán*.

Independientemente de la irrealidad de los supuestos utilizados al caracterizar a los gestores públicos, la *Public Choice*, en particular, y el neoliberalismo, en general, han cometido una errónea deducción lógica a la hora de utilizar las herramientas analíticas de la economía en el ámbito de la política. Como bien ha expuesto Musgrave (1981), la génesis de la ilógica utilización de la teoría económica que presentamos está en que toda la argumentación tiene un presupuesto ideológico previo: culpar al Estado y al proceso democrático de ineficaz y de propiciar la corrupción, cuando no de cercenar la libertad de los ciudadanos. Si en lugar de atenerse a los presupuestos ideológicos para construir sus modelos, simplemente hubiesen aplicado coherentemente la teoría económica sin postulados extremos, el resultado hubiese sido otro bien distinto.

Aparte del necesario control mutuo, la teoría económica bien aplicada nos remite, en última instancia, al diseño de los mecanismos que le permitan a los votantes y a los partidos no-monopolistas (la oposición) conocer lo que “realmente” hace el gobierno. En esencia, el problema del sistema político es un problema de información, como en el mercado. De ahí que la oposición deba tener acceso razonable a toda la información económica que genera la actividad pública y tribunales ágiles para resolver los entorpecimientos a dicha labor. Pero, de nada sirve tener un sistema de partidos si no existe una “plaza pública” donde los partidos puedan denunciar las desviaciones del gobierno bien por conducta dolosa, bien por incapacidad manifiesta. La “plaza pública” no es estrictamente los parlamentos. La “plaza pública” en nuestro tiempo es el conjunto de mecanismos sociales que permiten conocer el comportamiento y las propuestas de todos los actores políticos. La plaza pública se concreta, en definitiva, en los medios de comunicación. Si ellos se hace imposible conocer lo que hacen y piensan los actores políticos. De nada puede servir un sistema judicial independiente si la denuncia de la corrupción no tiene canales por las que airearla y, así, hacerla llegar a los ciudadanos-votantes. De nada sirve un sistema democrático de libre concurrencia si los medios de comunicación no permiten que las denuncias y las propuestas de todos los actores políticos, incluido el gobierno, sean escuchadas. *La Public Choice*, a nuestro juicio, no ha entendido que la solución a los comportamientos supuestamente

ineficientes y corruptos no pasa por la constitucionalización de las reglas de decisión más inclusivas y de las políticas fiscal y monetaria, como se ha hecho recientemente en nuestro país. La *Public Choice*, aplicando erróneamente la teoría económica, ha querido secuestrar “todo” el debate político sustancial de su esfera natural.

Si se aplica coherentemente aquello que enseña la teoría económica al ámbito de la política, dada la caracterización Schumpeter-Downs, la conclusión es obvia: se debe apelar a la constitucionalización de las reglas que rigen los sistemas de información de la esfera pública, no del contenido de lo que se debate. Los economistas, por coherencia con el paradigma que los distingue de otros investigadores sociales, deben defender la máxima concurrencia política y ésta se logra cuando el “espacio”(el mercado) político efectivamente exista. Ello significa que, a modo de las reglas antimonopolios en el mercado privado, deba existir una regla constitucional que evitase que cualquier plataforma de medios de comunicación acaparase una proporción importante de ese mercado. Tanto el monopolista como el resto de empresario políticos, potenciales o reales, deben tener el máximo acceso a los medios para mantener el “diálogo público” (en el sentido de Habermas, 1992), de ahí que la regla constitucional deba exigir la existencia de una plataforma estatal, dependiente del Parlamento y con estatuto jurídico independiente, a modo de los Bancos Centrales.

A nuestro juicio, esto es lo que exige la aplicación coherente de la teoría económica de la política. La realidad, además, lo confirma. El cambio de rumbo de las políticas económicas y sociales que el neoliberalismo y el conservadurismo impulsó desde finales de los años setenta (Reagan y Thatcher) no se produjo por la aprobación de ninguna regla constitucional, sino porque en el espacio público los empresarios políticos y otros actores tuvieron la capacidad de dialogar sobre las causas del malestar social y sobre los remedios. Es curioso que James Buchanan y toda la Escuela de Virginia no se hayan dado cuenta de que lo importante en política es tener la posibilidad de ser un “predicador”. El espacio público es el espacio de la opinión (*dóxa*), no de la “verdad” (*epísteme*). Esto último es más propio de la religión. La constitucionalización del contenido de la política económica se parece mucho al comportamiento de las doctrinas comprensivas no razonables de Rawls (1993), cuando predicaban los dogmas. Un dogma es todo lo contrario a la política y a la libertad. Es revelador que un autor tan ultraliberal como Robert Nozick(1992) haya reconsiderado su postura, al apostar por el “zigzag” de la política.

El Estado, en definitiva, es lo que quieren los ciudadanos que sea. El gran debate sobre la *demarcación* es el de las políticas sociales. Si se conceptúa la interacción social como un “juego”, como hace Hayek (1976) en lo que denomina *catalaxia*, es lógico pensar que las personas que toman parte en él traten de diseñar las reglas del mismo desde una posición que consideren justa. Esto

es en esencia el mensaje de John Rawls (1971,1993). Las instituciones sociales deben responder a una idea consensual de la justicia, sin ella la legitimidad y su estabilidad están en entredicho. Ello conlleva, obviamente, la introducción en el sistema constitucional de algunos mecanismos redistributivos, pues ¿cómo a alguien que reiteradamente “pierde” en el mercado se le puede exigir que sea partidario del juego? ¿Por qué iba a respetar las reglas del juego, por mucho que Hayek intente persuadirle que nadie en concreto es culpable de su situación y que, incluso, la desigualdad social en último extremo le beneficia?

Normalmente, el debate en la plaza pública sobre la magnitud de las políticas redistributivas se polariza entre aquellos que creen que la situación de las personas es fruto de su esfuerzo y que los “perdedores” se han labrado su condición y aquellos que creen que el sistema está sesgado hacia determinados grupos y que poco tiene que ver con el esfuerzo y sí con la posición de desigualdad de partida. El debate entre el “conservadurismo compasivo” Busch-Romney y el “capitalismo responsable de Clinton-Obama” sigue siendo la esencia del espacio público y a él deben contribuir los economistas midiendo los efectos de los mercados y de las políticas públicas, no secuestrando el debate hacia una postura.

No debemos olvidarnos de que en el espacio público es donde las personas se ponen de acuerdo en las reglas de la interacción social. Es este mismo espacio el que posibilita la libertad, en el más amplio sentido de la palabra. Sin este espacio, como bien han explicado los grandes pensadores sociales (Aristóteles, Montesquieu, Arendt, Habermas, Rawls...), no es posible “la persona” en el sentido jurídico y político del término. Los derechos individuales sólo son posibles en la “plaza pública”, en el Estado. De ahí que cuando el discurso apoyado irresponsablemente en los modelos económicos va en la línea de estrechar los límites del espacio público sin más, partes fundamentales de las ideas compartidas de ciudadanía y justicia se quiebran. Cuando Rousseau (1762) y Rawls (1971, 1993) hablan del *contrato social*, están señalando invariablemente que la libertad negativa, es decir la ausencia de coacción hayeniana en la esfera privada, sólo es posible desde la libertad positiva, libertad desplegada en el espacio público para discutir acerca de nuestra interacción la legitimidad jurídica especial.

3. LA POLÍTICA Y EL TURISMO EN CANARIAS

Tal como se ha señalado y resaltan los neo institucionalistas como North(1981) y Coase (1960), son las instituciones políticas las que definen el tipo de interacción social y, por tanto, resultan determinantes para el crecimiento económico en la medida que definen los incentivos a los que responden los agentes económicos de cualquier sociedad. Influyen sobre las decisiones de crear empresas, invertir, innovar y trabajar. En Canarias, como sostienen Ma-

cías y Rivero (2010: 102-103) “exportar de forma competitiva para poder importar de igual forma lo mucho que nos falta. Esta es la máxima que sintetiza la estrategia que durante cinco siglos dominó la asignación de los factores productivos. Una estrategia cuya *eficiencia económica y de clase* dependió del comportamiento dinámico e interactivo de sus tres elementos constitutivos: una *economía de producción* cuya oferta exportadora se esforzaba por minimizar sus costes y por tener libre acceso a los mercados internacionales que maximizaban su intercambio con «lo mucho que nos falta»; una *economía de servicios* que reducía los costes de transacción del comercio exterior y rentabilizaba la situación del enclave insular en el derrotero marítimo atlántico; y, por último, un *factor político-institucional* que evitó todo obstáculo a la expansión de ambas economías.

Hablamos, en resumen, de una estrategia de crecimiento económico fundamentada en el librecambio, vinculada estrechamente al mercado internacional y mimada por el factor político-institucional. Una estrategia que fue diseñada, en fin, por las elites insulares, que conoció etapas de bonanza y de fuerte contracción, inherentes ambas a la propia naturaleza de dicha estrategia y al carácter inestable de sus elementos constitutivos, y ningún esfuerzo analítico contrafactual se ha realizado por el momento que demuestre que nuestra historia económica y social hubiera sido menos vulnerable de haberse implementado otra estrategia productiva”.

Como sabemos, en el segundo tercio del siglo XX en Canarias aparece con pujanza el turismo de masas como sector clave en la estrategia de exportación de servicios por causas ligadas al clima y a factores exógenos como: la apertura de la economía española; el aumento de las rentas de la población europea; generalización de los periodos vacacionales; los cambios tecnológicos y los progresos en la aeronáutica.

Es paradigmático que el desarrollo del turismo de masas desde la década sesenta en Canarias va en casi sincronía con el rediseño de las instituciones políticas de nuestro país, que culminará en la aprobación Constitución Española, el nacimiento y desarrollo concomitante de la Comunidad Autónoma de Canarias y la plena incorporación de la economía y la sociedad españolas a la construcción de la Unión Europea. Sin ese marco sería imposible entender la relación acaecida entre el sector turístico y el ámbito político.

Frente a otras expansiones económicas de nuestra historia, la turística tiene sobre todo una característica que la diferencia de aquellas que estuvieron ligadas a la exportación de productos físicos, como la caña de azúcar, el ron, el vino o la cochinilla. Se trata de un conjunto de servicios que se prestan en el propio territorio. Esta característica de servicios ligados principalmente al territorio costero supone de entrada la necesidad de topar con el ámbito político, en al menos los siguientes aspectos:

- a) Ordenación urbanística.
- b) Protección del medio ambiente.
- c) Infraestructuras aeroportuarias y generales.
- d) Regulación de la oferta alojativa y comercial.
- e) Promoción exterior.
- f) Formación de capital humano

Es tremendamente difícil sintetizar cuál ha sido el patrón de comportamiento en las relaciones entre el sector empresarial turístico y las instituciones políticas, máxime cuando los niveles administrativos involucrados son al menos cinco: europeo, nacional, autonómico, insular y municipal, y existe una gran diversidad de empresas con intereses muchas veces contrapuestos. Además, no solo existe solapamiento e indefinición de competencias administrativas sino que las competencias son delegadas ente ellas.

En principio es de destacar que el marco normativo básico de los dos primeros ítems se ha ido desplazando paulatinamente hacia las instituciones europeas y, en cambio, la ejecución de las políticas públicas de dichos ámbitos ha ido haciéndose cada vez más local, quedando el Estado nacional en una especie de “traductor” de la normativa europea a la legislación nacional (Directivas) y garante de la aplicación del derecho comunitario (Leyes de trasposición y Reglamentos), pero sin apenas ejecución práctica.

Es precisamente en el ámbito de la planificación territorial y el medio ambiente donde observamos los puntos conflictivos de las relaciones entre el sector empresarial y la política. El empresario individual sólo observa en la mayoría de las ocasiones los costes y beneficios de su intervención, sin interiorizar las externalidades que esto genera para todo el sector en conjunto y la viabilidad a largo plazo de todos. Estamos ante lo que en la literatura de los derechos de propiedad se denomina la “tragedia de los bienes comunes” (E. Ostrom 1990): cuando los individuos no son capaces de establecer por ellos mismos restricciones al comportamiento individual que perjudica a todos. De ahí, que hasta que la Comunidad Autónoma no se dotó de instrumentos legislativos potentes, la articulación en el espacio de la actividad turística en Canarias estuvo marcada por una ausencia considerable de orden territorial y respeto de los espacios naturales, siendo éstos últimos unos de los factores diferenciadores del destino. Propio de esta época preautonómica, son las grandes urbanizaciones y hoteles de mayor impacto ambiental y paisajístico- piénsese en los mamotreos cerca de las costas o metidos en las dunas. No era la falta de legislación lo que procuró la actuación dolosa de los agentes privados sino la aplicación práctica de esa legislación en un contexto de una administración de una moribunda dictadura que no permitía el disenso de las fuerzas conservacionista -salvo raras excepciones como César Manrique- y de la prensa libre y, en cambio, era muy permeable a todo aquello que olía a inversión privada, crecimiento y enriquecimiento de todos los operadores: públicos y privados.

Uno de los grandes hitos de la ordenación del territorio en Canarias fue sin duda las embrionarias leyes de protección de los espacios naturales, de planes insulares de ordenación y de ordenación urbana municipal que se aprobaron a mediados de los ochentas, en plena construcción del nuevo aparato administrativo de la democracia descentralizada, por cuanto supusieron un muro de contención al proceso urbanizador descontrolado en las zonas turísticas de las anteriores décadas. Nunca se ha valorado suficientemente la intervención de la política en preservar para todos, incluidos para los operadores turísticos, una enorme cantidad del territorio de Canarias, que de otra manera hoy estuviéramos lamentado. Una vez más, la visión reduccionista de la política en manos de grupos de interés (*lobbies*) no explicaría la actitud de defensa de lo comunitario que significó la aplicación de dichas leyes.

A nadie se les escapa que dada la configuración de nuestro aparato productivo, centrado principalmente en el impulso del binomio turismo/construcción, la actividad administrativa de planificación y ejecución territorial ha estado sometida a una enorme presión de los agentes de dichos sectores, máxime cuando en las entidades de gobierno de los municipios las tasas e impuestos ligadas a la urbanización del territorio le suponen ingresos considerables para financiar servicios a los ciudadanos, con los que asegurarse la reelección y mantener la posibilidad de obtener todo aquello que la teoría de la acción política nos explica. Por tanto, no debe extrañarnos a estas alturas los casos de corrupción de todos los colores que hemos conocido, llegando a darse el caso de constituir partidos políticos *ad hoc* para asegurarse el control del urbanismo.

Pero las cosas, como se ha expuesto en la primera parte del texto, no son tan lineales. Las relaciones entre el sector empresarial turístico/construcción y la política son complejas, por cuanto existe diversidad de actores con motivaciones distintas en ambas partes, a lo que se añada grupos externos que presionan y cuestionan dichas relaciones: prensa independiente, colectivos ecologistas, etc. Es en este contexto donde la política reacciona ante el embate del sector rearmando la legislación y los controles. Sólo así se explica la aprobación de la 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias. Pero a toda acción le corresponde una reacción del sector, que explica nuevamente el cambio legislativo acaecido Ley 2/2011, de 26 de enero, por la que se modifican la Ley 11/1997, de 2 de diciembre, de regulación del Sector Eléctrico Canario y la Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias. Nuevamente el *zig zag* de la política del que nos hablaba Nozick (1992).

Es claro que entre más cerca están los grupos de interés, más capacidad de influencia tienen. De ahí la importancia de que la legislación básica de la ordenación del territorio estuviese situada en ámbitos legislativos externos a Canarias. Esto explica que los espacios naturales y las costas de Canarias no

se haya visto sometida a una presión mayor gracias a que la legislación básica está dictada por la Unión Europea y el Estado Central. Y aún así, muchas veces utilizando la vía de los hechos consumados, el sector con la connivencia de las autoridades locales han soslayado las legislaciones estatales y europeas. Ejemplos paradigmáticos son los hoteles ilegales de Lanzarote, que tratan de salvarse con legislaciones *ad hoc* posteriores o gracias a la imposibilidad de cumplir financieramente con la responsabilidad patrimonial de las administraciones públicas que concedieron las licencias irregulares, normalmente a sabiendas. Afortunadamente, el ámbito judicial está cada vez más obligado por el legislador comunitario a evitar el riesgo moral que supone que los hechos consumados sean una estrategia efectiva, obligando a reparar el medio físico ilegalmente ocupado o modificado.

Respecto a las infraestructuras generales ligadas indirectamente a la actividad turística, es patente la apuesta de las administraciones por desarrollarlas. Han sido cuantiosísimas las aportaciones estatales y europeas (utilizando el instrumento del FEDER) para las infraestructuras básicas de transportes de personas y mercancías aéreas y marítimas, a través de las empresas públicas estatales AENA y Puertos del Estado. Del mismo modo, las infraestructuras de transportes por carretera y de agua, que son de competencia directa autonómica, han sido financiadas a través de los Convenios Estado-Canarias pertinentes. Por todo, no es difícil señalar que la dotación de recursos de capital que el sector público ha puesto a disposición del sector –aunque no en exclusiva– nos da un panorama sencillamente impresionante para un pequeño archipiélago.

Caso aparte son las infraestructuras típicamente turísticas que la administración autonómica ha querido desarrollar por iniciativa propia o por demanda/presión del sector. De entrada nos encontramos con las típicas inversiones que no presentaban los mínimos estudios de viabilidad, *modo operandus* en el quehacer de las administraciones canarias. De ahí, que la mayoría de dichas infraestructuras o bien no se culminaban perdiéndose fondos por el camino (Monumento Montaña de Tindaya es paradigmático) o bien una vez culminadas con elevadísimos costes se traspasaban a la iniciativa privada a precio de saldo (los centros de congresos nos sirven, en este último caso, de ejemplos). Es evidente, que todo ese proceso inversor las pérdidas se han socializado vía gastos inútiles y las ganancias han caído en mano de todos aquellos que participaron en la inversión (partidos, políticos, constructores y *lobbies*, principalmente).

Sí es posible disponer de una cierta certeza de las inutilidad de las infraestructuras dinamizadas por el gobierno autónomo, que pueden analizarse con las correspondientes partidas de los presupuestos generales de la comunidad autónoma y su plasmación real. En cambio, no nos es posible mantener un juicio categórico de las inversiones de los entes locales (cabildos y ayuntamientos), dada la disparidad de las mismas.

Respecto a la regulación del sector turístico, la actividad propiamente alojativa, salvo el control de las nuevas inversiones consumidoras de nuevo suelo, ha tenido un marco favorable para el desarrollo de los servicios. Caso aparte presenta la actividad comercial de mediana y gran dimensión, que se ha visto muy frenado por los importantes obstáculos legislativos, normalmente inducidos por los grupos de interés que han tratado de mantener el *estatus quo* cerrando el mercado a nuevos inversores, principalmente en las islas no capitalinas. Afortunadamente, la legislación europea -una vez más la importancia de la lejanía del legislador de los grupos de interés- ha aprobado unas Directivas que van en la dirección de desregular el acceso a las actividades empresariales que no supongan riesgos para el medio ambiente. Aunque el Parlamento de Canarias ha aprobado leyes que suponen una vulneración de los principios de las actuales Directivas, tratando de salvaguardar los intereses de los ya establecidos, los potenciales inversores están intentado remover los obstáculos acudiendo a la tribunales.

Si existe un ámbito donde la actividad política tiene un papel muy activo en la actividad empresarial turística, éste es sin duda el de la promoción, fundamental en este tipo de negocio. Tanto ayuntamientos turísticos, cabildos, Comunidad Autónoma y el propio Estado diseñan e implementan planes y políticas de promoción del turismo en Canarias. Al menos tres características merecen destacarse de dicha actividad: 1) la falta de coordinación debido a los distintos objetivos que cada destino local busca, llegándose incluso a la competencia desleal, olvidando que es más inteligente a largo plazo compartir que competir; esto viene explicado principalmente por la falta de liderazgo del Gobierno Autónomo, principal inversor, que se ve sometido a poderes localistas de donde extrae su preeminencia electoral; 2) la ineficiencia normalmente de las campañas, que buscan más el lucimiento de los políticos y sus ocurrencias y viajes auto promocionales que la eficaz y lenta penetración en los mercados emisores – caso paradigmático fue la campaña titulada “los Estadios de la Felicidad”; y 3) la falta de personal altamente cualificado en las instituciones públicas dedicadas a la actividad promocional. Baste el ejemplo de concejales responsables de municipios importantísimos por la industria turística residente que no poseen ni siquiera la mínima formación académica básica, no ya profesional, y que manejan cuantiosos recursos sin personal cualificado en su área para asesorarse. Es bastante descorazonador observar el perfil profesional de los políticos que administran un área tan importante para la economía de Canarias.

Dada las características señaladas, no es de extrañar que las empresas del sector no cuenten como *input* importante las campañas promocionales institucionales y presten mayor atención a los propios esfuerzos, bien individuales o bien en *clusters*.

En las relaciones entre el sector turístico y la política en Canarias no podía obviar el aspecto que hace referencia a la formación del capital humano para el sector. Hasta el desarrollo de los estudios reglados en nuestro sistema de Formación Profesional y universitario, los estudios formativos para personas que querían trabajar en el sector eran primordialmente privados, normalmente en la llamadas academias de turismo. Por tanto, las administraciones públicas ha hecho un considerable esfuerzo en la última década por ofrecer al sector personal altamente cualificado, destacando los estudios universitarios en administración de empresas turísticas y la creación de un Instituto universitario sobre el sector, en donde trabajan, asesoran e investigan profesores con una íntima conexión con los centros internacionales más importantes del mundo. Esta respuesta del sector público a las necesidades se han completado con al creación de los hoteles escuelas ligados la Consejería de Turismo del gobierno de Canarias.

Por último para concluir, se hace necesario destacar una cuestión que creo que tiene que ver con la “visión del sector” que se tiene en los ámbitos políticos e, inducidamente, en la opinión pública y publicada. Normalmente desde la política se emite un mensaje contradictorio sobre el sector. Por una parte, se realizan declaraciones grandilocuentes alabando la importancia del sector en el PIB de Canarias y su importancia por el efecto arrastre de otros sectores y, por ende, del empleo. Y por otra parte, continuamente se nos señala la necesidad de apostar por otros sectores emergentes, desdeñando al turismo de “sol y playa”. Esta ambivalencia se despeja desgraciadamente al plasmarse en la realidad en la poca importancia que se le da al turismo en los presupuestos generales de la Comunidad Autónoma. Baste comparar las partidas de gastos e inversión para este sector, no ya estratégico sino de vital para el sostenimiento de un mínimo de bienestar social, y las que se asignan a actividades tan “importantes” como la Radiotv canaria o las empresas públicas de más que dudosa utilidad social.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDVIG, J .C. Y MOENE (1990). "How Corruption May Corrupt". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 13: 63-76.
- ÁLVAREZ, J. (1992). "La Teoría Política del Anarquismo" en Vallespín, F. ed., 1992: 262-302 .
- ARISTÓTELES (1974). *La Política*. 11ª Edición. Espasa-Calpe. Madrid.
- ARROW, K. (1951). *Social Choice and Individuals Values*. Yale University Press
- ASHFORD, D.E. (1986). *The Emergence of the Welfare State*. Basil Blackwell Ltd, Oxford.
- AXELROD, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. BasicBooks, Inc., Publishers.
- BANFIELD, J. M. (1975). "Corruption As a Feature of Governmental Organization". *Journal of Law and Economics*, 58: 587-605.
- BENTHAM, J. (1789). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislations*. Edición de Hafner, 1948. Nueva York.
- BERGSON, A. (1938). "A Reformulation of Certain aspects of Welfare Economics". *Quarterly Journal of Economics*, 52:310-334.
- BUCHANAN, J. M. (1975). *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*. Chicago University Press.Chicago.
- BUCHANAN, J. M. (1971). *The Bases for Collective Action*. General Learning Press.
- BUCHANAN, J. M. (1975). *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*. Chicago University Press.Chicago.
- BUCHANAN, J. M. (1991). *Constitutional Economics*. Basil Blackwell. Oxford.
- BUCHANAN, J. M. Y BRENNAN, G. (1980). *The Power to Tax. Analytical Foundation of a Fiscal Constitution*. Cambridge University Press.
- BUCHANAN, J. M. Y TULLOCK, G. (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations Rent-Seeking Society*. Texas A&M University Press. (Trad. Planeta Agostini, 1993).
- CHURCH, R. A. (1975). *The Great Victorian Boom 1850-1873*. Studies in Economic and Social History. MacMillan.
- COASE, R. H. (1960). "The Problem of Social Cost". *Journal of Law, Economics and Organization*, 3: 1-44, en Coase 1988:121-164.

- COASE, R. H. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. University of Chicago Press.
- Colomer, J.M. (2002). *Instituciones Políticas*. Ariel. Barcelona.
- DE JASAY, A. (1985). *The State*. Basil Blackwell Ltd.
- DINWIDDY, J. (1989). *Bentham*. Oxford University Press. Oxford. (Trad. Alianza Editorial, 1995).
- DOWNS, A. (1957). "An economic Theory of Political Action in Democracy". *Journal of Political Economy*, abril.
- DOWNS, A. (1960). *Why the Government Budget is Too Much Small in Democracy?*. (Trad., en Casahuga, ed., 1980: 395-424).
- DWORKIN, R. (1977). *Taking Rights Seriously*. Duckworth. Londres.
- EGGERTSSON, T. (1990). *Economic Behavior and Institution*. Cambridge University Press.
- FAMA, E. (1980). "Agency Problems and the Theory of the Firm". *Journal of Political Economy*, 88: 288-307.
- FRIEDMAN, D. (1973). *The Machinery of Freedom*. Harper & Row.
- GAUTHIER, D. (1986). *Morals by Agreement*. Oxford University Press
- GRAY, J. (1994). *Liberalismo*. Alianza Editorial. Madrid.
- HABERMAS, J. (1992). *Fakticität und Geltung*. Suhrkamp. Frankfurt.
- HAYEK, F. A. (1944). *The Road to Serfdom*. (Trad. Alianza, 1976).
- HAYEK, F. A. (1973). *Law, Legislation and Liberty. Vol I*. The University of Chicago Press. Chicago.
- HAYEK, F. A. (1976). *Law, Legislation and Liberty. Vol II*. The University of Chicago Press. Chicago.
- HEILBRONER, R. Y MILBERG, W. (1995). *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*. The Press Syndicate og the University of Cambridge. Nueva York.
- HICKS, J. R. (1939). "The Foundations of Welfare Economics". *Economic Journal*, 49: 696-712.
- HIRSCHMAN, A. O. (1970). *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Harvard University Press. Cambridge, Mass.
- HIRSHLEIFER, J. (1985). "The Expanding Domain of Economics". *American economic Review*, 75: 53-68.

- HOBBS, T. (1651). *Or the Matter, From and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*.
- HORN, M. J. (1995). *The Political Economy of Public Administration. Institutional Choice in the Public Sector*. Cambridge University Press. Nueva York.
- HUME, D. (1758). *Essays Moral, Political and Literary*, en Hume D. (1987), *Ensayos Políticos*. Tecnos. Madrid.
- JENSEN, M. y MECKLING, W. (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure". *The Journal of Financial Economics*, 3: 305-60.
- KANT, I. (1785). *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. (Trad. Porrúa, 1975).
- KEYNES, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*.
- KRUEGER, A. O. (1974). "The Political Economy of the Rent-Seeking Society". *American Economic Review*, 64: 291-303.
- KRUGMAN, P. (1998). *The Accidental Theorist*. Norton & Company, Nueva York.
- LANE, J. E. (1993). *The public sector. Concepts, models and approaches*. Sage. Londres.
- LEIBENSTEIN, H. (1966). "Allocative Efficiency and X-efficiency". *The American Economic Review*, 56: 392-415.
- LINZ, J. J. (1996). *La Quiebra de las Democracias*. Alianza Editorial. Madrid.
- LOCKE, J. (1690): *The Second Treatise of Civil Government. In Essay the True Original, Extent and End of Civil Government*. (Trad. Altaya, 1994).
- LUI, F. T. (1986). "A Dynamic Model of Corruption". *Journal of Public Economics*, 31: 215-236.
- MACÍAS, A. y RIVERO, J. L. (2010): "El concepto de crisis económica en la historia de Canarias", *Revista Hacienda Canaria*, no 29, pp. 85-104.
- MANDEVILLE, B. (1729). *The Fable of the Bees: Or Private Vices, Public Benefits*. (Trad. Fondo de Cultura Económica, 1997).
- MARSHALL, A. (1920). *Principles of Economics*. 8ª Edición. MacMillan. Londres.
- MARX, K. (1894). *Das Kapital*. (Trad. Fondo de Cultura Económica, 1987).
- MARX, K. (1983). *El Manifiesto Comunista y Otros Ensayos*. Sarpe. Madrid.
- MIGUÉ, J. Y BÉLANGER, G. (1974). "Toward a General Theory of Managerial Discretion". *Public Choice*, 17: 27-43.
- MILL, J. S. (1871). *Principles of Political Economy*. (Trad. Fondo de Cultura Económica, 1978).

- MISES, L. VON (1949). *Human Action. A Treatise on Economics*. Yale University Press.
- MONTESQUIEU, C. L. (1750). *De L'Esprit Des Lois*. (Trad. Altaya, 1993).
- MUSGRAVE, R. A. (1981). "Leviathan Cometh - or Does He?" en Laddy, H. F. y Tideman, N. Eds. (1981). *Tax and Expenditure. Paper on Public Economics*. The Urban Institute Press, Washington.
- MYRDAL, G. (1953). *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Routledge & Kegan Paul, Ltd. Londres.
- NISBET, R. (1995). *Conservadurismo*. Alianza Editorial. Madrid.
- NISKANEN, W. A. JR. (1971). *Bureaucracy and Representative Government*. Aldine-Atherton. Chicago.
- NOCK, A. J. (1928). *On Ding the Right Thing and Other Essays*. Harper & Bros.
- NORTH, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton and Company, Inc.
- NOZICK, R. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. Basic Books, Inc. Nueva York.
- NOZICK, R. (1992). *Meditaciones sobre la Vida*. Gedisa. Barcelona.
- OLSON, M. (1965). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press. Mass.
- OSBORNE, D. Y GAEBLER, T. (1992). *Reinventing government. How the entrepreneurial spirit is transforming the public sector*. Addison-Wesley.
- PARRY, R. (1992). "Concepts and Assumptions of Public Management" en C. Duncan ed., *The Evolution of Public Management*, Londres, Macmillan, 3-22.
- PERROW, C. (1991). *Sociología de las organizaciones*. McGraw Hill. Madrid.
- PEYREFITTE, A. (1995). *La Société de Confiance*. Edition Odile Jacob. París.
- PIGUO, A. C. (1932). *The Economics of Welfare*. 4ª Edición. MacMillan. Londres.
- POLANYI, K. (1944). *The Great Transformation*. (Trad. Ediciones La Piqueta, 1997).
- POPPER, K. (1961) *The Poverty of Historicism*, (Trad. Alianza Editorial, 2006).
- RAWLS, J. (1971). *A theory of Justice*. President and Fellows of Harvard College.
- RAWLS, J. (1993). *Political Liberalism*. Columbia University Press. New York.

- RECALDE, J. R. (1995). *Crisis y Descomposición de la Política*. Alianza Editorial. Madrid.
- ROBBINS, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. MacMillan. Londres.
- ROTHBARD, M. N. (1974). *For a New Liberty*. MacMillan Press. New York.
- ROTHBARD, M. N. (1982). *The Ethics of Liberty*. Humanitiés Press. N. J.
- ROUSSEAU, J. J. (1762). *Du Contract Social*. (Trad. Altaya, 1993).
- SAMUELSON, P. (1954). "The Pure Theory of Public Expenditure". *Review Economics & Statistics*, 36: 387-389.
- SCHUMPETER, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper. Nueva York.
- SEN, A. K. (1970). *Collective Choice and Social Welfare*. Holden-Day, Inc. San Francisco.
- SEN, A. K. (1985). "Well-being, Agency, and Freedom: the Dewey Lectures 1984". *The Journal of Philosophy*, 82: 169-221.
- SEN, A. K. (1987). *On Ethics and Economics*. Basil Blackwell. Oxford.
- SHLEIFER, A. y VISHNY, W. (1993). "Corruption". *Quarterly Journal of Economics*, 108: 599-617.
- SMITH, A. (1776). *An inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (Trad. Alianza Editorial, 1994).
- SPOONER, L. (1970). *No Treason: The Constitution of no Authority*. Ralph Myles. Colorado.
- STIGLER, J. G. (1961). "The Economics of Information". *Journal of Political Economy*, 69: 213-225.
- STIGLER, J. G. (1981). *The Economist as Preacher*. The University of Chicago Press. Chicago. (Trad. Ediciones Folio, 1997).
- TILLY, C. (1990). *Coercion, Capital and European States. A. D. 990-1990*. Basil Blackwell, Inc.
- TIROLE, J. (1993). "A Theory of Collective Reputation (with Applications to the Persistence of Corruption and Firm Quality)". *Review of Economic Studies*, 63: 1-22.
- TOCQUEVILLE, A. (1848). *De la Démocratie en Amérique, I.* (Trad. Alianza Editorial, 1995).
- TUGENDHAT, E. (1997). *Dialog in Leticia*. Suhrkam, verlag Frankfurt am Main.

- TULLOCK, G. (1965). "Entry Barriers in Politics". *American Economic Review, Papers and Proceeding*, mayo: 458-466.
- VALLESPÍN, F., ed. (1990b). *Historia de la Teoría Política*. Vol. II. Alianza Editorial. Madrid.
- VALLESPÍN, F., ed. (1992). *Historia de la Teoría Política*. Vol. IV. Alianza Editorial. Madrid.
- VANBERG, V. (1999). *Racionalidad y Reglas. Ensayos Sobre Teoría Económica de la Constitución*. Gedisa Editorial. Barcelona.
- WEBER, M. (1901). *Protestantische Ethic*. Mohr.Tübingen.(Trad. Península, 1997).
- WEBER, M. (1922). *Wirtschaft und gesellschaft. Grundriss der verstehenden soziologie*. Mohr. Tubingia. (Trad. Fondo Cultura Económica, 1964).
- WICKSELL, K. (1897). *Finanztheoretische Untersuchungen*, reimpresso en Musgrave, R. A. y Peacock, A. T., eds. (1967). *Classics in the Theory of Public Finance*: 72-118. St. Martin´s Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press. Nueva York.
- WOLF, CH. (1993). *Markets or Governments. Choosing Between Imperfect Alternatives*. MIT. Cambridge. Mass.

LA RESERVA PARA
INVERSIONES EN CANARIAS:
UN INSTRUMENTO DE POLÍTICA
ECONÓMICA IMPRESCINDIBLE
EN ÉPOCAS DE CRISIS

Salvador Miranda Calderín

(Economista – Asesor fiscal. Doctor en Historia.
Grupo de Investigación G9 de la UPGC)

Resumen

En este artículo se analiza el papel que ha desempeñado la Reserva para inversiones en Canarias, como parte importante del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF), en los últimos años y cómo la intensidad en su aplicación ha disminuido notablemente como consecuencia de la crisis económica y de la reforma efectuada en su normativa en diciembre de 2006. También se explica la necesidad de su reforma dentro de la reforma estructural del REF para el periodo 2014-2020 y algunas de las claves que han de seguirse para que tanto el REF como la RIC sean eficaces en la resolución de los problemas que tiene la sociedad canaria.

Abstract

In this paper the role of the Reserve for Investments in the Canary Islands (RIC) will be analyzed, considered it as an important part of the Economic and Fiscal Regime of the Canary Islands (REF). This analysis will be focused on its role in the last few years and will highlight how its impact has diminished due to the economic crisis and the reform of its regulation in December 2006. In this essay I also explain the actual need of its reform within the structural reform of the REF for the period 2014-2020. I describe some of the keys that should be followed in order that both the REF and RIF could be efficient in solving the social situation of the Canary Islands.

Palabras claves

REF, RIC, reforma 2014-2020, crisis económica

Key words:

REF, RIC, reform 2014-2020, economic crisis

1. INTRODUCCIÓN

En este artículo pretendo explicar brevemente qué es la Reserva para inversiones en Canarias, las distintas etapas por las que ha pasado y su utilización como instrumento de política económica, reorientando las inversiones que pueden afectarse a este potente incentivo fiscal. También quiero divulgar su utilización con un ejemplo práctico y sencillo que sirva para que los estudiantes comprendan su potencial; así como exponer la disminución drástica en su aplicación por la crisis económica y el efecto perjudicial que ello supone en la sociedad canaria.

Finalmente, expongo algunas de las claves de la necesaria reforma del Régimen Económico y Fiscal de Canarias para el período 2014-2020, y extraigo las principales conclusiones sobre los temas tratados.

Gran parte del material aquí utilizado forma parte de mi último libro¹, de las conferencias pronunciadas en los meses de enero a junio de 2012 y del trabajo desarrollado en las distintas Comisiones de las que formo parte para la reforma del REF.

2. ¿QUÉ ES LA RIC?

La Reserva para inversiones en Canarias (en adelante, RIC) es un incentivo fiscal encuadrado dentro del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (en adelante REF), previsto en el art. 27 de la Ley 19/1994 (modificado sustancialmente por el R. D. L. 12/2006) y en el R. D. L. 1758/2007 que desarrolla la Ley como reglamento. La posibilidad que ofrece a cualquier empresario que desarrolle su actividad en el Archipiélago es la de no pagar impuestos si reinvierte sus beneficios en Canarias.

El beneficio fiscal opera como una dotación con carácter deducible que disminuye los beneficios obtenidos para delimitar la base imponible gravable en el Impuesto sobre Sociedades (IS), y como una deducción en la cuota en el ámbito del IRPF.

Para acogerse a la RIC es necesario desarrollar una actividad empresarial o profesional en Canarias, sin que sea necesario que la entidad esté domiciliada en el Archipiélago. No sirve, sin embargo, cualquier beneficio, sino exclusivamente el señalado en la nueva normativa de diciembre de 2006, dando así lugar a la expresión “beneficio susceptible de la dotación”, que esencialmente consiste en el beneficio generado en una actividad económica y las plusvalías obtenidas en la venta de activos afectos a una actividad económica. La mayoría de los activos financieros, como las acciones y participaciones, no se consideran —extrañamente— como activos afectos a la actividad económica, por lo

¹ Miranda (2012).

que tanto los dividendos obtenidos, como los intereses generados y las plusvalías obtenidas en su venta no pueden destinarse a la RIC.

La cantidad máxima que del beneficio puede destinarse a la RIC es el 90% de los beneficios no distribuidos después de impuestos (considerando como distribuidos la dotación obligatoria a la reserva legal y los dividendos a repartir) y también afectan a su cálculo la compensación contable de resultados negativos y la disminución de los fondos propios realizada en ese ejercicio y en el siguiente:

Cuadro 1 **Cálculo de la dotación de la RIC**

RIC = 0,9 (beneficio susceptible de la dotación – dividendos – dotación reserva legal – compensación contable de resultados negativos – disminuciones de los fondos propios)

En empresarios individuales y profesionales, el incentivo opera como una deducción en la cuota, con el límite máximo del 80% de la cuota correspondiente a los beneficios empresariales o profesionales:

Cuadro 2 **Cálculo de la dotación de la RIC para empresarios individuales y profesionales**

RIC = 0,8 (rendimientos x tipo impositivo resultante en la declaración)

Para dotar correctamente la RIC hay que reflejar en la contabilidad y en las cuentas anuales la aplicación del resultado del ejercicio con la cantidad que a ella se destine. A la expresión de esta voluntad se denomina “**dotación**” y debe manifestarse en los libros de contabilidad y documentos mercantiles (actas, cuentas anuales, etc.) antes de presentar la declaración correspondiente del IS o del IRPF con el incentivo. La dotación así realizada se especifica en una cuenta de reservas, con el título de la RIC, y ha de figurar en la contabilidad y en los balances ininterrumpidamente a partir de ese momento.

- El efecto del beneficio fiscal es inmediato, y en la declaración de ese año se concreta en un ahorro fiscal importante en el IS:

Cuadro 3 **Ahorro fiscal de la RIC**

Beneficio antes de impuesto 100,00 Dotación RIC- 80,00 Base imponible 20,00 Impuesto sobre beneficios (30%) 6,00

- En personas físicas se refleja como una deducción en la cuota:

Cuadro 4 **Deducción de la cuota por la RIC**

Base imponible 100,00 Cuota progresiva (por ejemplo, al tipo del 29%) 29,00 Deducción máxima RIC ($100 \times 0,8 \times 0,29$) = -23,20 Cuota a pagar 5,80

Este considerable ahorro fiscal implica el cumplimiento futuro de una serie de obligaciones, principalmente la de invertir el importe de la dotación en activos necesarios para el desarrollo de actividades económicas, situados y utilizados en Canarias. Esta inversión obligatoria se denomina “materialización” y ha de efectuarse y entrar en funcionamiento dentro del plazo máximo de cuatro años desde el final del ejercicio en que el empresario se acogió a la RIC: si en el ejercicio 2012 se dota la RIC y se presenta la declaración en julio de 2013, hay de plazo para materializar y que entren en funcionamiento las inversiones hasta el 31 de diciembre de 2016.

Las inversiones han de permanecer cinco años en funcionamiento, sin venderse ni alquilarse, y durante todo ese tiempo la cuenta de la RIC ha de figurar en contabilidad y en los balances.

La nota final que sobre este incentivo hemos de destacar en esta breve acotación es la eterna conflictividad que siempre ha existido en su aplicación, de la que todos los estudiosos en esta materia se hacen eco.

Dado el carácter general de este artículo, expongo un ejemplo con el esquema básico de la RIC en el que se muestre tanto la dotación como la materialización, su efecto en la contabilidad y el ahorro que representa en la imposición sobre el beneficio.

2.1. Ejemplo de aplicación de la RIC en entidades mercantiles:

La sociedad Tratados S. L. ha obtenido un beneficio antes de impuesto en 2011 de 200.000 €, teniendo previsto realizar inversiones en 2012 y 2013 por

importe de 85.000 € en maquinaria y equipos informáticos, así como la compra de un vehículo de alta gama para su utilización por el administrador por importe de 30.000 €. También está dispuesta a suscribir bonos aptos para la RIC con tal de minimizar su impuesto sobre el beneficio de 2011.

Con el beneficio de 200.000 € la sociedad puede optar entre pagar impuestos y repartir el resto del beneficio en forma de dividendos a sus socios o reinvertirlo en la empresa:

a) Repartir dividendos

En este caso, aplicaría el tipo del 30% a los 200.000 € y pagará un impuesto de 60.000 €, destinando el resto de 140.000 a la reserva legal por importe del 10% (14.000) y a dividendos (126.000).

BAI	200.000	
X 0,30	60.000	Impuesto corriente
Pérdidas y Ganancias	200.000 – 60.000 =	140.000

- Asiento contable de la aplicación del resultado:

Cuadro 5 Asiento contable de la aplicación del resultado

140.000 Pérdidas y Ganancias	a	Reserva Legal	14.000
		Dividendos	126.000

b) Reinvertir el beneficio en la empresa

En este caso, la entidad destinaría el 90% de los beneficios después de impuestos a la RIC, y aplicando las fórmulas existentes, la dotación máxima es de 149.801,84.

BAI	200.000,00	
RIC	-149.801,84	
BI	50.198,16	
X 0,30	15.059,45	Impuesto corriente
Pérdidas y Ganancias	200.000 – 15.059,45 =	184.940,55

- Asiento contable de la aplicación del resultado:

Cuadro 6 Asiento contable de la aplicación del resultado

184.940,55 Pérdidas y Ganancias	a	Reserva Legal	18.494,06
		RIC	149.801,84
		R. Voluntarias	16.644,65

Comprobación RIC = 0,9 (184.940,55 – 18.494,06) = 149.801,84

A partir del momento de la dotación RIC con los beneficios de 2011, la sociedad tiene de plazo hasta el 31 de diciembre de 2015 para invertir en la maquinaria y equipos informáticos (85.000 €) que tenía previsto comprar, sin que le sirva como materialización la compra del vehículo destinado a la utilización personal del administrador. Hasta el 50% de la dotación la puede invertir también en bonos aptos para la RIC (los 70.000 € restantes).

Desde el momento de la materialización los bienes adquiridos han de estar cinco años en funcionamiento en Canarias.

Si nos preguntamos cuál de las opciones a) ó b) es la mejor para Canarias, hemos de decir con especial énfasis, que la b), ya que se invierte en Canarias.

3. LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA ECONÓMICA Y LA CRISIS ECONÓMICA

La política económica y fiscal de una región europea, incluso de un Estado europeo, ya no se perfila dentro del contexto físico de la región o de un país en concreto, sino que el entramado normativo de la Unión Europea y el diseño de su política común son los factores que establecen la pauta a seguir por todos sus estados miembros. En la actualidad, la Comisión europea trabaja activamente para definir la política económica regional comunitaria para el período 2014-2020 y atrás quedó ya el esfuerzo legislativo y presupuestario de las diferentes naciones para acoplarse a la política diseñada en las Directrices sobre las ayudas de Estado de finalidad regional para el período 2007-2013.

El R. D. L. 12/2006 antes mencionado recogió el esfuerzo normativo que adaptó el REF a esas directrices para poder seguir recibiendo ayudas de Estado de conformidad con el marco trazado, y en esa adaptación se aprovechó para adecuar la RIC a lo que parecía que la sociedad canaria demandaba, de tal forma que la periódica adecuación estructural que históricamente exige el conjunto de normas que hacen más habitables este Archipiélago —que al fin y al cabo es la definición u objetivo principal del REF— se hizo con la finalidad de adecuar la normativa interna a las directrices comunitarias para el período 2007-2013, y los incentivos fiscales a la supuesta demanda de la sociedad canaria.

Sin embargo, inmediatamente después de esta notable reforma surge la crisis económica actual, que ha castigado y sigue castigando duramente a los países occidentales, con más fuerza en algunos —entre los que se encuentra España— y con menos en los más previsores y propensos a “ajustarse el cinturón”. ¿Es consecuencia esta crisis económica en Canarias de la reforma estructural realizada en la normativa REF? Por supuesto que no, al igual que

el espectacular despegue económico de Canarias como región en los últimos años tampoco se debió a la creación de la RIC en 1994, pero sí hay elementos que a escala más pequeña influyen positiva o negativamente en el entorno económico y entre ellos está, qué duda cabe, el factor normativo interno.

En 2007 comenzó la crisis económica en Canarias, aunque sus efectos se hicieron más patentes en 2008. Ese año fue especialmente difícil: se hizo evidente la caída de la economía, se desplomaron también las dotaciones de la RIC y se puso otra vez de manifiesto la incapacidad crónica de la mayor parte de los políticos para predecir, planificar y corregir los efectos de un cambio de ciclo económico. Los que estaban en el poder, negando hasta última hora lo que era evidente, y los que estaban en la oposición, incapaces de arbitrar, proponer y consensuar medidas eficaces para salir de la crisis.

Históricamente en Canarias hemos estado siempre acostumbrados a los cambios de ciclos económicos, no por ello entre unos y otros han dejado de producirse el consecuente caos y drama social, que se saldaban con hambrunas y con la emigración. Algo parecido ha vuelto a suceder en la primera década del s. XXI, aunque ahora los que emigran son los propios inmigrantes que llegaron al socaire del anunciado “bienestar”.

Las medidas económicas y financieras adoptadas por el Gobierno llegaron tarde, y la inyección financiera estatal a las entidades crediticias no se trasladaron a las empresas, que asistieron y aún hoy asisten impotentes a un vertiginoso resquebrajamiento de su economía y entorno.

En Canarias, la crisis financiera se unió a la de la construcción y turismo —no solo el número de turistas descendió por la mala situación económica de los mercados emisores, sino que los precios se desplomaron día a día: se alquilaron (y se alquilan) los apartamentos a los tours operadores al mismo precio diario que un coche de alquiler, cuando los primeros cuestan diez veces más que los segundos, y se trasladó al resto de sectores: el comercio cerró los años 2008 y 2009 con un descenso anual entre el 30 y 40% en ventas respecto al año anterior, mejorando algo en 2010 y volviendo a caer en 2011; el mercado de pasajeros entre las islas se ha visto mermado considerablemente y el resto de los servicios también se vio notablemente afectado.

En 2010 el comportamiento de la economía ha sido casi el mismo, si bien con una ligera mejoría en el sector turístico y en las empresas que realizan su actividad en torno al puerto: avituallamiento a buques, servicios, etc. Quizás el peor ejercicio económico de las empresas canarias haya sido 2009, aunque creo que 2012 será aún peor.

Una mejoría coyuntural se observó en 2011 en el sector turístico, debido a los desvíos de clientes de los mercados emergentes como Egipto y Túnez, que

ha aportado un leve respiro a las maltrechas cuentas de explotación del sector hotelero, pero que sin embargo fue magnificada por la prensa y los políticos. La mejoría, repetimos, ha sido coyuntural y las ocupaciones después de la tardía Semana Santa de 2011 así lo confirmaron, aunque de nuevo la temporada de invierno 2011-2012 está siendo bastante buena. Hasta la Semana Santa de abril de 2012 la buena ocupación hotelera es la nota dominante, si bien los primeros meses del verano están siendo peores que el año anterior.

El efecto de la crisis no solo afecta a las empresas, sino también a las instituciones públicas, que ven mermados sus presupuestos de ingresos casi diariamente y que han de realizar recortes drásticos en sus aplicaciones a la sociedad, sin que podamos permitirnos el continuo derroche que se produce en muchas administraciones públicas —entre ellas las corporaciones municipales—, debiendo servir la crisis económica para exigir a políticos y funcionarios un modelo de actuación más eficiente que el actual. Sencillamente no podemos permitirnos en Canarias tantas esferas administrativas que se solapan competencias continuamente y que resultan tan poco eficaces desde el punto de vista económico.

Me ha parecido acertada y coherente la medida del Gobierno español en el mes de febrero de 2012 de obligar a las corporaciones municipales a pagar a sus proveedores, abriendo para ello las fuentes de financiación necesarias. Con ello se evitará que otras muchas empresas tengan que cerrar sus puertas por no tener liquidez alguna.

Sin embargo, las imperiosas necesidades de financiación de los entes públicos, que han visto muy mermados sus ingresos, han obligado a la Comunidad Autónoma Canaria a proponer duras medidas de ajustes.

Esta propuesta ha culminado con la publicación de la Ley 4/2012, de 25 de junio, de medidas administrativas y fiscales (B.O.E. del 26 de junio de 2012), a pesar de las múltiples críticas efectuadas por las organizaciones empresariales y la sociedad en general. Mediante la Ley se crean tres nuevos impuestos:

- el que grava el impacto medioambiental causado por los grandes establecimientos comerciales;
- el que grava dicho impacto en determinadas actividades: las actividades de transporte y/o distribución de electricidad por una red de alta tensión; y la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas a través de instalaciones que producen un efecto negativo en el medio ambiente;
- el que grava los depósitos de clientes en las entidades de crédito en Canarias.

Y se modifica al alza la tributación del impuesto sobre las labores del tabaco y el Impuesto especial sobre combustibles derivados del petróleo.

Esta batería de modificaciones e innovaciones tributarias se completa con la creación de nuevas tasas de todo tipo y el incremento en las cuotas de otras; y en la sustancial modificación de los tributos cedidos a la Comunidad Autónoma:

- Limitación de deducciones en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Incremento del tipo aplicable en último tramo de la escala autonómica del IRPF.
- Supresión de la bonificación 99% en las adquisiciones lucrativas inter vivos y mortis causa.

Pero quizás el hecho más significativo de esta profunda reforma para intentar sustentar con más ingresos los gastos de la Comunidad sea el singular incremento en los propios tributos derivados del REF, de tal forma que la necesidad de recaudación ha incrementado notablemente los tipos impositivos del Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) —con un incremento del 40% en el tipo general que pasa del 5 al 7%— y ha eliminado y modificado exenciones, entre las que destacamos la supresión de la exención de entregas de bienes y prestaciones de servicios por personas físicas con un volumen total de operaciones inferior a 28.000 euros en el año natural anterior.

No obstante, el hecho de que haya sido el propio Gobierno de Canarias el que haya solicitado y obtenido en el Parlamento regional modificación tan sustancial de nuestra imposición en aras a la mera supervivencia financiera del modelo autonómico y de sus órganos de gobierno, nos obliga a recordar una vez más que el debate sobre las múltiples esferas político administrativas que se superponen constantemente en nuestra región no ha sido abordado, y que medidas de incremento fiscal como las comentadas son la prueba fehaciente de que el modelo no se aguanta económicamente: que Canarias no puede permitirse los costes de la esfera político-administrativa estatal, la autonómica (Gobierno y Parlamento de Canarias), la insular (Cabildos) y la local (Ayuntamientos). En la medida de que no se fomente este debate y se racionalicen —como se propone en la Ley 4/2012— muchas de las superestructuras que crecieron al amparo de épocas de bonanza no muy lejanas, sus costes seguirán siendo una debilidad para la economía y la sociedad canaria.

En este contexto es en el que juzgamos como positiva la manifestación expresada en la Exposición de Motivos de la Ley de que las medidas propuestas tiendan a una reducción del gasto público y al incremento de la eficiencia en la prestación de servicios; y en el Acuerdo de Gobierno de 1 de marzo de

2012 como fundamento de la utilización del trámite de urgencia para recabar el Informe del CES: *...En este expediente concurren motivos que justifican la urgencia. La actual coyuntura económica y social exige realizar, cuanto antes, un profundo análisis de la organización de la Administración Pública de la Comunidad Autónoma de Canarias que permita racionalizar las estructuras orgánicas, detectar la posible existencia de duplicidades orgánicas, funcionales y competenciales y reestructurarlas, con la consiguiente disminución del gasto público e incremento de la eficiencia en la prestación de servicios que dicha actuación supone.*

Esperemos que dichas manifestaciones se tengan en cuenta, pero como botón de muestra de la conflictividad que ha generado el Proyecto que luego ha sido aprobado como Ley 4/2012 por el Parlamento de Canarias pueden verse los numerosos informes redactados por las confederaciones empresariales, Cámaras de Comercio y otras instituciones, que para poco han servido, y entre los que destacamos las Observaciones al Anteproyecto redactadas en junio de 2012 por la Asociación Canaria para la Defensa de los derechos de los contribuyentes (ACDC).

En este contexto de crisis y de incremento de la tributación para intentar sanear las cuentas públicas es cuando los incentivos fiscales potentes pueden aplicarse como instrumentos de política económica, desviando o atrayendo la inversión a los sectores elegidos, de tal forma que generen puestos de trabajo y contribuyan a la salida de la crisis económica o, al menos, suavizando sus negativos efectos.

4. LOS INCENTIVOS FISCALES DEL REF EN ÉPOCAS DE CRISIS

Si abordamos ya el estado específico de los incentivos fiscales del REF en los últimos años (2007, 2008 y 2009) observamos cómo cada vez son menores las dotaciones a la RIC que se efectúan por los empresarios y cómo existen serias dificultades para cumplir con las obligaciones de materialización asumidas. La crisis tiene indudablemente gran parte de la culpa, aunque también la falta de previsión del empresariado y la poca colaboración de la entidades financieras y la propia Administración pública.

El empresariado canario es el que tenemos, con sus virtudes y carencias, y bastante hace ahora con luchar día a día para salir adelante en unas circunstancias especialmente adversas, pero más y mejor podía haber planificado sus recursos en la época de bonanza. Las entidades financieras siguen en su línea habitual de atesorar los máximos beneficios posibles, comportamiento que no ha de ser criticable, ya que son empresas privadas, pero que sí podían haber

sido obligadas por el Gobierno estatal, ante la avalancha de fondos que se les inyectó, a colaborar un poco más con las empresas faltas de liquidez (la gran mayoría). Y finalmente, la Administración pública, que en estos tres-cuatro años de crisis ha sido incapaz de planificar inversión alguna que pudiera ser financiada con fondos RIC, para así al menos ofrecer una alternativa de materialización a las empresas que teniendo fondos financieros o capacidad de endeudamiento pudieran satisfacer sus compromisos de inversión.

Buena prueba de que no toda la materialización pendiente del ejercicio 2005 fue invertida en 2009 —el 31 de diciembre de 2009 era la fecha tope para realizar esas inversiones— es la demanda tan grande que tuvo la emisión de deuda pública RIC del Cabildo de Gran Canaria. Fue la única Institución que ofertó títulos para la RIC en 2009, quedándose esa vez fuera la Comunidad Autónoma de Canarias y el Cabildo de Tenerife. El resultado de tan escasa oferta fue que de cada 100 títulos emitidos se demandaron casi 300; todo lo contrario de lo que ocurrió el año 2008, en el que siguiendo el mismo ejemplo se ofertaron 100 títulos y solo se demandaron 30. ¿Comportamiento atípico de las empresas?: cierto; pero circunstancia que podría haberse corregido sabiendo con antelación, a través de los correspondientes sondeos entre los empresarios, la demanda que existía. La consecuencia final: que una parte de los compromisos de inversión de las empresas que dotaron RIC en 2005 no ha sido correspondida, precisamente en uno de los años en que más que nunca necesitamos que se invierta en Canarias.

La finalización del plazo de materialización el 31 de diciembre de 2010 de la dotación 2006 fue aún más dramática, ya que todas las empresas que esperaban la emisión de bonos RIC por parte del Cabildo de Gran Canaria —la única Institución que había anunciado su emisión y el Ministerio de Economía y Hacienda no se la había negado— no llegó finalmente a ser autorizada. Se supo en diciembre de 2010, por lo que no fue posible reacción o alternativa alguna: la mayoría de las empresas tuvieron que regularizar las dotaciones RIC 2006 en sus declaraciones del IS de 2010, que liquidaron en julio de 2011, pagando los impuestos que se ahorraron en su día. Para algunos será una buena noticia, pero no para Canarias, ya que no se producirá el efecto dinamizador de la inversión, aunque fuese el Cabildo el que lo realizase con fondos RIC.

Para evitar que sucediera lo mismo en 2011, los presupuestos de los Cabildos de Gran Canaria y Tenerife y los de la Comunidad Autónoma habían previsto las respectivas emisiones de bonos RIC en el mes de octubre y noviembre de 2011, con las que los empresarios podrán cubrir sus desfases de inversión de la dotación RIC 2007, pero al final solo fue autorizada por el Gobierno de España la emisión de bonos de la Comunidad Autónoma, que por importe de más de 600 millones de euros, fue suscrita en su totalidad por los empresarios.

Muy recientemente, en el mes de julio de 2012, ha sido autorizada la correspondiente emisión de bonos RIC del Cabildo de Gran Canaria, que acompañará a la Comunidad Autónoma en las emisiones que se efectuarán en el otoño de 2012.

5. LOS MOTIVOS DEL DESCENSO EN LA UTILIZACIÓN DE LA RIC

Los fundamentos de la ruptura en la utilización de la RIC podemos sintetizarlos en base a un estudio que realizamos en el mes de octubre de 2008 con la colaboración de 22 despachos profesionales para estudiar los datos de una muestra de 2.065 sociedades (con sede en Gran Canaria, Tenerife y Lanzarote) respecto al beneficio obtenido en 2006 y 2007, su aplicación o no a la RIC, y el monto de las dotaciones efectuadas en cada uno de esos años. Los sorprendentes resultados fueron los siguientes:

- Los beneficios empresariales obtenidos en 2007 disminuyeron un 21% respecto a 2006.
- El 27,22% de las sociedades incluidas en la muestra dotaron la RIC en 2006, mientras que en 2007 el porcentaje disminuyó al 16,40%.
- Las dotaciones a la RIC representaron en 2006 el 70,37% del beneficio obtenido, mientras que en 2007 el porcentaje fue tan solo del 44,16%.
- Las dotaciones RIC realizadas en 2007 supusieron el 50% de las efectuadas en 2006.

A la vista de estos resultados, el descenso de las dotaciones RIC 2007 en valores absolutos y en valores relativos respecto a 2006 era evidente, pero hay un hecho que merece analizar con más detenimiento: mientras que el resultado empresarial disminuyó en la muestra analizada en un 21% de 2006 a 2007, ¡las dotaciones RIC efectuadas cayeron casi en un 50%! La lógica indicaba que un descenso del 21% de los beneficios repercutiría en una disminución parecida en las dotaciones, pero no fue así, sino que el porcentaje de disminución llegó casi al 50%. Las conclusiones a las que llegamos en su momento siguen siendo válidas en la actualidad, y el descenso acusado de las dotaciones previstas fue confirmado por la realidad:

a) El ejercicio económico 2007 para las empresas canarias fue bueno con carácter general —el último de los años buenos de un ciclo económico excepcional—, aunque el volumen de beneficios disminuyera respecto a 2006. El final del magnífico ciclo económico por el que atravesaba nuestra economía se veía venir. Sin embargo, el momento en que los empresarios tuvieron que

tomar la decisión de aplicar su saldo de Pérdidas y Ganancias de 2007 a la dotación de la RIC fue en junio de 2008, ya en plena crisis económica, mes en el que se vio con claridad que los negocios, por mucho que se invirtiera más en ellos, no iban a generar tasas de rentabilidad adecuadas para esas nuevas inversiones. En un momento de pesimismo donde primaba la preferencia por la liquidez para afrontar lo que podía pasar sobre la expansión empresarial.

b) El empresario se enfrentó además con una dificultad adicional importante. Hasta ese momento había financiado sus inversiones con créditos del sistema financiero, pero las restricciones crediticias impuestas por la Banca le impedían hacer lo mismo en 2008, ¿cómo podía financiar las inversiones a las que se obligaba con la dotación de la RIC? Sencillamente no podía hacerlo. Se unieron, entonces, las pocas ganas de invertir por el mal momento económico, con la imposibilidad de invertir por la falta de financiación bancaria. El ejemplo más claro lo tuvimos en la falta de suscripción de las emisiones 2008 de bonos de la Comunidad Autónoma y de los Cabildos insulares, que venían siendo financiados y pignorados por la Banca. No hubo financiación: no hubo tampoco suscripción; y

c) La nueva legislación RIC de diciembre de 2006 y el Reglamento de desarrollo de la Ley 19/1994, publicado al fin en diciembre de 2007, que poco o nada aclaró respecto a muchas dudas suscitadas sobre la materialización y las formalidades de la RIC. Los planes de inversión, sus modificaciones, las sanciones aplicables, etc. desmotivaron al empresario y a sus asesores, que vieron otras posibilidades más simples y con mayor seguridad jurídica para lograr minimizar la imposición sobre beneficios, como la aplicación de la deducción por inversiones en activos fijos. Por otro lado, se daba la paradoja de una RIC sumamente restrictiva en cuanto al beneficio que podía destinarse a la dotación en una etapa recesiva de nuestra economía! Poca o nula justificación tenía.

En 2008 dijimos que si había que volver a cambiar la Ley, habría que hacerlo, ya que las expectativas depositadas en la reforma estructural de diciembre de 2006 no se habían cubierto. Cuatro años después, la crudeza de las cifras de paro, la realidad del estancamiento económico y el gran número de pequeñas y medianas empresas que han desaparecido o han suspendido sus pagos a través de concursos judiciales de acreedores son la muestra evidente de que la reforma para poco o nada sirvió, y que la actual normativa que configura el REF de Canarias no resulta operativa en momentos de crisis económica ni aporta soluciones para salir de ella.

En el gráfico 1 se muestra la evolución de las dotaciones RIC en euros corrientes, en el que se aprecian varias etapas diferentes y el desplome de las dotaciones a partir de 2006, tanto en euros corrientes como constantes:



En la primera etapa, el volumen de dotaciones efectuadas en 1994 se duplica en tan solo cuatro años, es decir, las dotaciones de 1998 representan el doble de 1994. La aplicación del incentivo era imparable en esa etapa inicial y aún no habían comenzado las comprobaciones fiscales de la Administración tributaria que las frenase, por lo que las expectativas de muchos empresarios era que todo o casi todo valía como inversión. La economía en general iba bien.

En la segunda etapa, 1999-2005, que bien podríamos denominar de consolidación del incentivo en la cultura empresarial, se va dotando cada año un volumen superior respecto al anterior. La economía canaria sigue siendo sorprendentemente exitosa y su crecimiento atrae a muchos inmigrantes, que van cubriendo los puestos de trabajo que se crean o sencillamente los que no quieren ocupar unos acomodados trabajadores canarios.

En la tercera etapa o año 2006, la tasa de variación anual de las dotaciones RIC respecto al año anterior se eleva nuevamente a dos dígitos, pasando (en valores corrientes) del 2,5% del año 2005 respecto a 2004 al 13% del año 2006 respecto a 2005 y alcanzado ese año el mayor volumen de dotaciones de la RIC en toda su historia: todo un punto de inflexión que merece detenernos en su análisis ¿por qué se incrementó tanto el volumen de la RIC, por qué alcanzaron las dotaciones un hito histórico?

Nuestra opinión, con la perspectiva de los seis años transcurridos, es que, por una parte, la economía canaria seguía boyante en 2006, y por otra, que ese año fue el último de aplicación de la antigua normativa RIC, que posibilitaba

la inversión en suelo, en inmuebles para alquilar... y que era ya conocida por los empresarios y profesionales. La incertidumbre respecto a la nueva normativa aplicable a partir de 1 de enero de 2007, el nuevo régimen sancionador del incentivo y las limitaciones respecto a la materialización hacen que el empresario destine una gran parte de sus beneficios de 2006 a la RIC. Esa es nuestra explicación al hito histórico del volumen de dotaciones RIC alcanzado, unido, por supuesto, al buen comportamiento económico de ese año.

Finalmente, a partir de 2007 entramos en la cuarta etapa, en la que las dotaciones comienzan a disminuir estrepitosamente y cuyas razones ya explicamos anteriormente respecto al año 2007. En ese año descienden (en valores corrientes) un 33% respecto a 2006, ¡pero en 2008 vuelven a descender un 42% respecto a 2007!, alcanzando ya un volumen irrisorio de 964 millones de euros —comparable al de 1996— aún sin aplicar los coeficientes de homogenización monetaria: ¡un retroceso de más de doce años que solo se justifica por la crisis económica! Los datos de 2009 confirman el retroceso, casi caída libre, de las dotaciones, disminuyendo hasta 650 millones de euros.

Entre los datos reales que hemos manejado y las previsiones sobre las dotaciones de 2010 y 2011 podemos plantearnos para qué sirven los incentivos fiscales del REF en un contexto de crisis económica, y responder que para poco o nada. Ocurre que los principales incentivos fiscales priman la inversión minimizando la imposición sobre beneficios, pero si las empresas no obtienen beneficios por la crisis económica, sencillamente no significan estímulo alguno para el empresario ni ayudan a fomentar la actividad económica en Canarias.

6. NO SE HAN CUMPLIDO LOS OBJETIVOS DE LA REFORMA DE 2006

Uno de los objetivos de la reforma estructural del REF operada en diciembre de 2006 era dar respuesta a la demanda de una parte de la sociedad canaria que no veía con buenos ojos que las dotaciones RIC se pudiesen invertir en suelo o en inmuebles para alquilar. No vamos a entrar en el debate de si era importante efectuar esas limitaciones o no —que no figuran en las directrices comunitarias, es decir, que la normativa europea permite que las inversiones en suelo o en inmuebles para alquilar sean susceptibles de ayudas de Estado como la RIC—, sino sus efectos en la economía canaria.

Sí hemos de criticar el desconocimiento general del legislador ante la crisis económica que se avecinaba o que ya había hecho presa en nuestro tejido empresarial y como botón de muestra dos hechos irrefutables: las condescabidas negaciones del máximo representante del Gobierno estatal a que España estuviese en crisis económica; y las previsiones sobre el incremento en la aplicación de los incentivos REF en los presupuestos generales del Estado

que antes explicamos. En los de 2007 se habían previsto unas dotaciones RIC de 2,7 millones de euros; en los de 2008 unas dotaciones de 2,6 y en 2009 de 2,5, cuando la realidad que expusimos fue bien diferente: 1,6, 0,9 y 0,6 en 2007, 2008 y 2009 respectivamente.

Un desfase en 2008 de 2,6 a 0,9 millones de euros es bastante elocuente de la disparidad entre las previsiones y la realidad para tener que realizar más comentarios al respecto. Sin embargo sí hemos de hacerlo respecto a las limitaciones anteriores, concretamente a la imposibilidad de destinar las inversiones RIC a la adquisición de inmuebles para alquilar, opción que reconocemos que nunca fue bien vista por parte de la sociedad canaria, pero que exigía la realización de una actividad económica con los alquileres, debiendo contarse para ello al menos con un local u oficina destinado exclusivamente a esa actividad y con un empleado a jornada completa, también en exclusiva.

Una vez inmersa la economía canaria en esta etapa de crisis económica, en los periódicos seguía publicándose anuncios ofreciendo inmuebles aptos para la RIC ¿cómo era posible si la normativa vigente a partir de 1 de enero de 2007 excluía expresamente la adquisición de inmuebles para alquilar? Sencillamente porque las dotaciones efectuadas hasta 2006, inclusive, debían invertirse antes de 31 de diciembre de 2010: por ello los anuncios y la realidad de que las pocas viviendas o locales que vendieron las promotoras en 2010 era para que sus compradores las afectasen a la actividad de arrendamiento y a la RIC. Muchas de esas ventas, a precios muy inferiores a los de años precedentes, servían para pagar la nómina del personal de las promotoras, que han visto como su actividad quedaba prácticamente congelada. A partir de 1 de enero de 2011 ya no existen dotaciones RIC que puedan invertirse en estos inmuebles, ya que la dotación de 2007 es la primera que no puede destinarse al alquiler de viviendas, por lo que las ventas de inmuebles por este concepto han desaparecido: ¿en una etapa de crisis económica tan acuciante como la actual era lógico que se limitasen las opciones de inversión? Habrá respuestas para todo, pero la más razonable es que no deberían ponerse restricciones, sino flexibilizar las opciones de inversión, pero el legislador no fue consciente del rigor de la crisis hasta muchos años después de producirse

7. LA NECESARIA REFORMA DEL REF Y DE LA RIC EN PARTICULAR

Así como poco o nada podemos hacer para cambiar la evolución negativa en la aplicación de la RIC en el período 2007-2013, sin embargo, de cara al nuevo período 2014-2020 de las ayudas de Estado sí podemos hacerlo, incentivando el debate sobre las reformas a realizar en el REF y proponiendo a la Unión Europea las alternativas precisas. En este sentido nos pareció sen-

sata la decisión que en 2010 adoptaron los grupos parlamentarios canarios de no proponer en ese momento reforma alguna de los principales incentivos fiscales del REF, pero sí incentivar el debate sobre la misma.

Habrá partidarios de acabar de una vez por todas con todos los incentivos fiscales aplicables a los empresarios, ¿pero quiénes son los que crean los puestos de trabajo en Canarias?; y también los que propongan seguir con los incentivos más potentes hasta ahora utilizados, como la RIC, aunque como hemos explicado su aplicación se ha minimizado en los últimos años. Es decir, en épocas de crisis económica tiende a disminuir o desaparecer, ¿aun así, si algún empresario genera beneficios y los quiere invertir en Canarias debería continuar o no con la posibilidad de ahorrarse impuestos a través de la dotación RIC?

El debate está servido, y al respecto podemos dar nuestra opinión: en épocas de crisis económica como la actual se ha puesto patente que los incentivos fiscales del REF para poco o nada sirven, pero no por ellos han de ser eliminados. Han de ser combinados con otros incentivos fiscales y económicos que reduzcan las cargas estructurales de las empresas canarias, que aligeren los componentes del debe de su cuenta de pérdidas y ganancias. Medidas específicas que hagan que sus costes laborales se reduzcan (tanto los costes de seguridad social como los de indemnización por despidos), que los costes de transportes de mercancías entre islas y entre los mercados exteriores proveedores o consumidores se minimicen (en ese sentido el Gobierno de Canarias ha conseguido avanzar bastante, con cuantiosas subvenciones al transporte de mercancías), que los costes financieros de las empresas canarias también experimenten una reducción, etc.

Somos conscientes que muchas de estas medidas no dependen solamente del Gobierno de Canarias ni del Gobierno de la Nación, pero si en ese sentido se pronuncia la sociedad canaria se arbitrarán las soluciones técnicas adecuadas dentro del marco de la ultraperifericidad de Canarias.

Y por supuesto, que estas medidas reductoras de los costes empresariales en Canarias sean compatibles con la continuación del régimen de incentivos a la inversión: el empresario que obtenga beneficios en Canarias y que se comprometa a invertirlos en Canarias no tiene por qué pagar impuestos. De esa inversión no solo se beneficia el empresario que la efectúa, sino toda la sociedad canaria por más que a muchos les pese. De esta forma, el REF para el período 2014-2020 puede seguir beneficiando a los empresarios que obtengan beneficios como a los que no los obtengan: los primeros minimizarán su imposición sobre el beneficio con las inversiones comprometidas a través de las dotaciones RIC, mientras que los segundos verán suavizados sus costes empresariales.

8. ALGUNAS DE LAS CLAVES DE LA REFORMA DEL REF

En 2012 hemos abordado ya el debate de la necesaria reforma del REF. Lo hacemos en diferentes foros e instituciones, auspiciados por el Gobierno de Canarias que quiere recoger en un texto las aspiraciones de los diferentes colectivos y especialistas en la materia. Después de varias reflexiones, algunas de las claves de la reforma, sin que garanticemos que al final sean éstas u otras las que prosperen, son:

- La necesaria socialización (o popularización) de los incentivos del REF, de tal forma que la sociedad canaria en general, y no solo los empresarios, perciban que sus beneficios se trasladan a todos por igual. Esta urgente “lavada de cara” del REF es una exigencia en un momento de crisis y de recortes tan sustanciales.

- La necesidad de incrementar y abaratar la financiación de las empresas canarias. Consecuencia directa del deseo de la Comisión europea de que las regiones ultraperiféricas (RUP) puedan disfrutar dentro de lo posible de las ventajas del mercado único es que puedan tener las mismas fuentes de financiación y costes financieros que las empresas ubicadas en el continente europeo.

En épocas como la actual de crisis económica y financiera, es lógico que las entidades financieras orienten sus escasos recursos hacia las empresas que le permitan una mayor rentabilidad a sus inversiones de capital y una mayor seguridad a la hora de su devolución. Por el tamaño de las empresas ubicadas en las RUP y por su lejanía a la hora de efectuar el necesario seguimiento de las inversiones resultan especialmente constatables sus dificultades de financiación y el alto coste financiero que han de soportar.

En algunos informes recientes sobre las RUP, como el elaborado por Solbes en 2011, se pone de manifiesto la necesidad de igualar a las empresas de estas regiones a las oportunidades de financiación y costes financieros del mercado único. Cabe así destacar el punto 2.2.3 del Informe, titulado Un coste de crédito más elevado y condiciones de financiación más difíciles, que incide en las dificultades de acceso de las PYME a la financiación, la carencia de prestadores de servicios financieros, la prudencia de los socios financieros generada por los riesgos suplementarios vinculados a la falta de proyectos susceptibles de ser rentables y sostenibles a largo plazo, su falta de autonomía respecto a sus sedes nacionales y, finalmente, al hecho de que las tasas de interés son más elevadas que en el territorio continental.

Canarias como RUP no debe quedar al margen de esta cuestión, por lo que la reforma del REF ha de incorporar en su parte económica las facilidades de financiación de sus empresas a unos costes financieros similares a los soportados en el mercado único. Ello solo es posible conseguirlo con un amparo legal que obligue a las entidades financieras, bajo una serie de condiciones, a

facilitar dicha financiación y a hacerlo a unos costes financieros similares a los del continente europeo.

- El traslado de parte del sacrificio secular del Estado en sus ingresos a las personas físicas a través de una reducción en su tributación en el IRPF. Después de varios estudios hemos llegado a la conclusión de que el 86% de los contribuyentes en Canarias tiene una renta inferior a 30.000 €, por lo que hasta ese tramo proponemos una reducción de las tarifas aplicables en el IRPF. Las rentas superiores tributarían a la escala normal del impuesto, pero el contribuyente que las obtengan también se beneficia en el primer tramo (hasta 30.000 € de su renta).

- Los beneficios obtenidos en las actividades empresariales también disfrutarían de un tramo de tributación menor para los primeros 30.000 €, sin menoscabo de que si además los empresarios quieren reinvertir sus beneficios se beneficien de los incentivos a la inversión.

- La potenciación de la actual deducción por inversiones en activos fijos y simplificación de la Reserva para inversiones en Canarias, y la

- Introducción en la parte económica del REF de ciertas instituciones, como las universidades y centros de investigación, que han visto mermados sus ingresos en un contexto de crisis económica, de tal forma que disfruten de la especial protección que les otorga el estatuto de regiones ultraperiféricas.

9. ALGUNA DE LAS CLAVES DE LA REFORMA DE LA RIC

Sin pretender profundizar en la reforma de la RIC para el periodo 2014-2020 —labor que efectuamos en otros trabajos desarrollados en el seno del Consejo Social de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y en la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife—, si queremos dejar constancia en este artículo de al menos una de las propuestas que planteamos:

9.1. La ampliación del beneficio susceptible de la dotación

En 2011 tanto la AN como el TS han ratificado el criterio restrictivo de la Administración tributaria sobre el beneficio susceptible de la dotación. Este criterio es el que reiteradamente ha ido imperando en los funcionarios, Tribunales e incluso en la clase política, de tal forma que el legislador, en la reforma de diciembre de 2006, lo incorporó al texto legal: solo puede dotarse la RIC con los beneficios obtenidos en una actividad económica y con las plusvalías generadas por la enajenación de activos afectos a una actividad económica.

Esta importante restricción, elevada a rango de ley en la última reforma operada en la Ley 19/1994, es un flaco favor a la sociedad canaria, que ha visto, según explicamos antes, cómo el compromiso de reinversión manifestado

por los empresarios a través de las dotaciones RIC, agravado por la crisis económica y financiera actual, ha caído vertiginosamente en los últimos años.

El Parlamento canario, con buen criterio y a instancias del PP, intentó en diciembre de 2011 volver al concepto amplio de beneficio, de tal forma que los ingresos financieros o las plusvalías generadas por activos no afectos a una actividad económica —por citar los conceptos expresamente excluidos en el texto legal que más conflictividad han generado— puedan destinarse a la dotación RIC, siempre que con las inversiones efectuadas se consiga crear, incrementar o mantener puestos de trabajo. La redacción aprobada en sesión de diciembre de 2011 pretendía añadirse al art. 27.2 en un nuevo tercer párrafo:

La vinculación de los beneficios con que se dote la reserva a una actividad económica se presumirá siempre que, en los cinco años siguientes a la dotación, la entidad de que se trate hubiera creado, mantenido o incrementado su plantilla de personal, en los términos establecidos en el apartado 4 B de este artículo.

Sin embargo, el análisis que hacemos del texto en lo siguientes puntos sirve para dar nuestra opinión al respecto, anticipando ya que estamos conforme con el fondo de la cuestión, pero no con la forma empleada para conseguir el objetivo:

1º. Hay que ser conscientes de que el cambio legal que se intenta conseguir no va afectar a las múltiples demandas interpuestas en los Tribunales de Justicia estando vigente la normativa aplicable al periodo 1994-2006, ya que el criterio establecido al respecto por los Tribunales, incluyendo el TS, es claro y reiterado: que el beneficio susceptible de la dotación ha de provenir de una actividad económica. Cualquier modificación al respecto en el texto legal se consideraría como una novedad legislativa, no como una aclaración.

2º. Tampoco va a afectar el cambio propuesto por el Parlamento canario a las situaciones producidas con la normativa vigente a partir de 1 de enero de 2007, ya que no solo el criterio de los Tribunales, sino también el texto legal ampara que únicamente el beneficio generado en una actividad económica es susceptible de la dotación. Por tanto, hasta la fecha en la que se produzca la modificación legal solicitada, la situación será exactamente la misma que ahora, si bien a partir de 1 de enero de 2007 pocas son las empresas que han dotado la RIC con ingresos financieros o plusvalías generadas por la venta de activos financieros o no afectos a una actividad económica, ya que la normativa aplicable lo impide.

3º. Con la introducción del nuevo párrafo tercero propuesto por el Parlamento en el art. 27.2: La vinculación de los beneficios con que se dote la reserva a una actividad económica se presumirá siempre que, en los cinco años siguientes a la dotación, la entidad de que se trate hubiera creado, man-

tenido o incrementado su plantilla de personal, en los términos establecidos en el apartado 4 B de este artículo; nos encontramos con dos párrafos en conflicto temporal: por un lado, el primer párrafo, que considera sin más que los beneficios son los derivados de actividades económicas, incluidos los procedentes de la transmisión de elementos afectos a las mismas —exigencia que ha de cumplirse en el momento de la dotación— y por otro, el nuevo párrafo tercero, que presume que los beneficios destinados a la dotación están vinculados a una actividad económica —en este caso futura— si las inversiones han creado, mantenido o incrementado la plantilla. Este conflicto temporal se manifiesta de pleno a la hora de comprobar por la Inspección la dotación, cuyo derecho prescribe a los cuatro años, quedando en suspense su bondad hasta que hayan pasado los cinco años de materialización. No creemos que sea conveniente tanta dilación.

4º. Sin ser el conflicto temporal antes explicado vemos otro problema grave, ya que el primer párrafo cuenta ya con el apoyo total de los Tribunales, que a nuestro entender seguirán aplicando el criterio manifestado en todas sus sentencias.

5º. Finalmente, dado que en nuestra opinión el cambio legal no va a interpretarse como una aclaración legal, sino como una novedad legislativa, con sus correspondientes efectos solo a partir de la publicación del cambio propuesto por el Parlamento; que existe un conflicto temporal entre el momento inicial de la dotación y el cumplimiento futuro de las circunstancias que la consolidan (al menos, mantenimiento de empleo); y que existe una jurisprudencia consolidada respecto a qué beneficio puede destinarse a la RIC, creemos mejor abordar la consecución del objetivo pretendido con otra redacción del primer párrafo del art. 27.2.

En este sentido, nuestra propuesta es justificar el cambio legal no solo en la permanente conflictividad en la aplicación del incentivo, sino también en la necesidad de incrementar las inversiones en Canarias con el compromiso del empresario de efectuarlas, que en la actualidad solo se consigue con la dotación de la RIC. Entre mayor es el compromiso, mayores serán las inversiones que se realicen, por lo que hay que dar cabida a cualquier beneficio que obtenga una sociedad mercantil o un empresario individual, háyase obtenido o no en una actividad económica o en la transmisión de un activo afecto o no a una actividad económica. En síntesis, que se dé marcha atrás al cambio efectuado en la reforma de diciembre de 2006 restringiendo el beneficio susceptible de la dotación y se consolide la idea inicial que se desprende de la lectura del texto del art. 27 vigente hasta el 31 de diciembre de 2006: que cualquier beneficio obtenido en Canarias es susceptible de la dotación RIC.

Como así no lo han interpretado los Tribunales, el cambio legal es necesario.

Sugerimos entonces la redacción de un nuevo párrafo segundo del art. 27.2 que sustituya al actual, y los cambios oportunos en el Reglamento de la Ley 19/1994. La propuesta de un posible texto es la siguiente:

A estos efectos se considerarán beneficios procedentes de establecimientos en Canarias los derivados de cualquier actividad realizada, con independencia de que derive de una actividad económica o no, y de la transmisión de elementos patrimoniales afectos o no a una actividad económica.

10. CONCLUSIONES

Primera: la RIC es un incentivo fiscal que promueve la inversión en Canarias a través de la reinversión de los beneficios obtenidos en las actividades económicas desarrolladas en el Archipiélago. Los beneficios que se reinvierten no pagan impuestos.

Segunda: la RIC es también un instrumento de política económica, ya que a través de él el Gobierno reorienta qué inversiones se pueden realizar. En la última reforma de diciembre de 2006 optó por limitar o prohibir las inversiones en suelo y en inmuebles para alquilar como afectas a la RIC.

Tercera: sin embargo, seis años después de aplicarse estas limitaciones vemos cómo han sido negativas desde el punto de vista económico, ya que con la crisis económica no han de ponerse coto a las inversiones, sino fomentarse.

Cuarta: En un contexto de crisis económica para poco o nada sirven los incentivos fiscales basados en la reinversión de los beneficios, ya que éstos no se generan.

Quinta: Es necesario abordar nuevamente la reforma de la RIC y del REF en general, siendo una de las claves la de popularizar este último a través de una menor tributación que afecte a las rentas bajas del trabajo personal y de las actividades empresariales; continuando con los incentivos a la inversión, pero de una forma más clara que genere menor inseguridad jurídica.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

MIRANDA CALDERÍN, S. (2012): *Manual de la Reserva para inversiones en Canarias, 2007-2013*, Valencia, 2012.

2ª PARTE

**LA VISIÓN
DE LOS
EMPRESARIOS**

LA CONFEDERACIÓN CANARIA
DE EMPRESARIOS 1978-2011.
UN REPASO HISTÓRICO AL PAPEL
DE NUESTRA ORGANIZACIÓN
EMPRESARIAL EN EL DESARROLLO
SOCIOECONÓMICO DE CANARIAS

Sebastián Grisaleña Sánchez
(Presidente de la Confederación Canaria de Empresarios)

1. LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES EN EL ÁMBITO SOCIOECONÓMICO

1.1. Definición

Son agrupaciones sin fin de lucro, de carácter privado y adscripción voluntaria, que representan los intereses legítimos y comunes de los empresarios ante los poderes públicos, las organizaciones sindicales, y demás agentes sociales y económicos. Pueden señalarse como ejemplos: el Business Europe; la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE); la Confederación Canaria de Empresarios (CCE); la Federación Empresarial de Comercios de Las Palmas (FEDECO); la Asociación de Empresarios Zona Triana. No son, sin embargo, organizaciones empresariales las Cámaras de comercio: se trata de instituciones de derecho público, su adscripción era obligatoria (y no voluntaria), y no ostentan ninguna representatividad de los intereses de los empresarios. El fin principal de las Cámaras de Comercio es la promoción del comercio exterior.

1.2. Marco legal: el concepto de representatividad

La Constitución española establece en su artículo 7º:

“Los sindicatos de trabajadores y las asociaciones empresariales contribuyen a la defensa y promoción de los intereses económicos y sociales que les son propios. Su creación y el ejercicio de su actividad son libres dentro del respeto a la Constitución y a la ley. Su estructura interna y funcionamiento deberán ser democráticos.”

¿Quién ostenta la representación de los empresarios ante los demás agentes sociales e instituciones? Según la Disposición adicional sexta del Estatuto de los Trabajadores se obtiene la condición de más representativa cuando se cuenta con los porcentajes de afiliación de empresas y trabajadores señalados en la

disposición adicional 6ª del Estatuto de los Trabajadores. Es decir: en el ámbito estatal el 10 por 100 o más de las empresas y trabajadores. En las Comunidades Autónomas un mínimo del 15 por 100 de los empresarios y trabajadores, salvo aquellas asociaciones empresariales que estén integradas en federaciones o confederaciones representativas, dentro del ámbito estatal.

Criterio de irradiación: la representatividad se extiende, según el criterio constitucional de irradiación, a las organizaciones integradas a CEOE. Por el contrario, ha de negársele a quien no pertenece o no está afiliada o federada a una organización que ostente la condición legal de más representativa, según cada ámbito. La CCE ostenta esta condición de más representativa tanto por el número de empresarios y trabajadores, como por su integración en CEOE y CEPYME.



2. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES: LA CONFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS Y SUS ÓRGANOS DE GOBIERNO

Los órganos de gobierno de LA CCE son: la Asamblea que es el órgano supremo de gobierno y decisión. Se convoca con carácter ordinario una vez al año dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio.

Sus funciones son:

- La aprobación de las cuentas anuales
- La aprobación del presupuesto
- La aprobación de la integración de nuevas organizaciones en la CCE
- La ratificación de convenios de colaboración



En segundo lugar hay que referirse a la Junta Directiva. Se trata del órgano colegiado de normal gobierno, gestión, administración y dirección. Se reúne con carácter ordinario una vez por mes.



Vendría a continuación el Comité Ejecutivo. Se trata del órgano de mayor agilidad en la Confederación, en el que se tratan asuntos relacionados con la gestión cotidiana de la Institución. Los acuerdos adoptados por el Comité Ejecutivo deben ser ratificados por la Junta Directiva. Se reúne con una periodicidad mensual.

- Comisión de Agricultura
- Comisión de asuntos económicos
- Comisión de asuntos laborales
- Comisión de comercio
- Comisión de educación y formación para el empleo
- Comisión de industria
- Comisión de nuevas tecnologías y medio ambiente
- Comisión de puertos
- Comisión de sanidad
- Comisión de secretarios generales
- Comisión de automoción y transporte
- Comisión de asuntos paradiuaneros
- Comisión de turismo
- Comisión de asuntos internacionales
- Comisión de construcción

En el organigrama de la Institución vendrían ahora las Comisiones de Trabajo.

Además de las reuniones periódicas de nuestros órganos de gobierno, la Confederación celebra comisiones internas o grupos de trabajo, para debatir sobre materias específicas, cuyos acuerdos son elevados a la junta directiva. Son estas:

La CCE cuenta con cuarenta y tres organizaciones integradas, de las que treinta y dos son de pleno derecho... y once asociadas y entidades colaboradoras.



La confederación Canaria de Empresarios realiza una serie de *Informes*: el informe mensual de coyuntura socioeconómica y el informe anual de la economía canaria que se han convertido en publicaciones de referencia para el análisis económico de canarias. Más de veinte años avalan nuestro compromiso.



El Informe Mensual de Coyuntura Socioeconómica...



...Y el Informe Anual de la Economía Canaria



En definitiva, la Confederación es una institución moderna y dinámica, en constante adaptación al entorno.

La CEE está presente en las principales redes sociales:



Web: www.ccelpa.org

La Confederación prestó los servicios siguientes a las empresas y ciudadanos de Canarias durante 2011:



Nuestros cursos de formación cubren las nuevas demandas del mercado, favoreciendo la capacitación y mejorando la productividad de los trabajadores y de los demandantes de empleo:

- **INFORMÁTICA:** ofimática, diseño gráfico, community manager, posicionamiento de buscadores...
- **HABILIDADES DIRECTIVAS:** gestión del tiempo, gestión de reuniones, coaching
- **RECURSOS HUMANOS:** resolución de conflictos, estudios superiores en recursos humanos
- **FISCALIDAD:** experto en fiscalidad, igic, introducción a las operaciones vinculadas...
- **MEDIO AMBIENTE:** máster oficial en energías renovables

Podemos señalar como resultados que : casi 5.000 alumnos fueron formados durante 2011. En intermediación y orientación laboral han sido gestionadas 88 ofertas de empleo, y se han realizado 835 sesiones de orientación laboral fomento y apoyo a la emprendeduría. Hemos atendido a más de 1.600 usuarios interesados en crear una empresa, culminando en la creación de 156 empresas y 202 puestos de trabajo. En prevención de riesgos laborales hemos efectuado 187 acciones de asesoramiento y tutelaje.

Los cursos de la Confederación están diseñados para compatibilizar la conciliación laboral y familiar, para atender las nuevas estructuras sociales. Contamos con formación presencial en las tres islas de la provincia, formación mixta y teleformación.

3. REPRESENTATIVIDAD DE LA CONFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS

Los años de experiencia y la continua integración de nuevos sectores reafirman nuestra representatividad. A pesar de la crisis, la Confederación se encuentra más fuerte y cohesionada que nunca en su historia. En torno a la confederación se aglutinan dos confederaciones insulares, doce Federaciones, doscientas treinta Asociaciones; en conjunto más de 19.000 empresas de toda Canarias y 185.000 trabajadores.

La CCE está integrada y participa en los órganos de gobierno de las organizaciones empresariales más representativas del ámbito nacional y europeo. Más de 500 directivos de las diferentes organizaciones integradas en la Confederación se reúnen periódicamente para organizar la defensa y representación de sus intereses. Cerca de 200 profesionales trabajan día a día en la gestión y defensa de los intereses de las empresas. La CCE, directamente o a través de sus organizaciones empresariales, negocia 24 convenios colectivos.

La CCE tiene firmados más de 50 convenios de colaboración con diferentes organismos, entidades e instituciones, tanto públicas como privadas, que recogen las condiciones preferentes que benefician a nuestras empresas.

La CCE participa, con carácter permanente, como interlocutor social en la defensa de los intereses empresariales en más de 80 organismos y se ha constituido en un elemento imprescindible y de referencia permanente en la escena nacional y regional, en el ámbito empresarial y para la sociedad en su conjunto. De este modo participa en:

- Mesa de la concertación social en Canarias
- Consejo Asesor del Presidente del Gobierno de Canarias
- Consejo General de Empleo
- Consejo Económico y Social de Canarias
- Comisiones ejecutivas del INSS
- Consejo Social de la ULPGC
- CEOE – Presidencia de la Comisión de asuntos deontológicos
- CEPYME
- Federación Española de Autónomos- CEAT
- Confederación española de comercio CEC
- Comisiones insulares en materia de Comercio
- Consejo de la autoridad portuaria de Las Palmas
- Comisión de precios de canarias
- Consejo de administración de la Zona Franca
- Consejos insulares de formación y empleo
- Tribunal laboral canario
- Sogapyme (Sociedad General de Avales)

La CCE la componen personas, hombres y mujeres comprometidos con la institución y con sus valores, que aportan con su trabajo beneficio, no solo a los empresarios, sino a la sociedad canaria en su conjunto.

...EN TORNO A LA CONFEDERACIÓN SE
AGLUTINAN...



LA CCE ESTÁ INTEGRADA Y PARTICIPA EN LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES MÁS REPRESENTATIVAS DEL ÁMBITO NACIONAL Y EUROPEO



Confederación Española de Organizaciones Empresariales



Confederación Española de Organizaciones Empresariales



Confederación Española de Organizaciones Empresariales



CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

4. REPASO HISTÓRICO. 1978-2011

4.1. Antecedentes

Desde 1971, Ángel Ferrera comienza a promover el Club de Márketing, que finalmente es constituido en 1974. En el club se reunieron un grupo de empresarios jóvenes que reivindicaban un asociacionismo moderno y democrático. En diciembre de 1976 se celebra una masiva asamblea en el Círculo Mercantil en la que el consejo de empresarios de Las Palmas deja paso a la Federación Empresarial Canaria; en pocos meses, comienzan a germinar nuevos movimientos de asociacionismo empresarial sectoriales. Finalmente el 12 de junio de 1978, la Federación Empresarial Canaria (FEC), la Agrupación de Empresarios del sector Pesca, la Federación de empresarios de Hostelería y Turismo (FEHT), la Federación de empresarios del Metal (FEMEPA) y la Asociación de empresarios de la construcción constituyeron la Confederación Canaria de Empresarios. Repasar la historia de la Confederación es hacer un recorrido por la historia social y económica de Canarias de los últimos 33 años. Período en el que siete presidentes han defendido fielmente valores como el asociacionismo empresarial, la libertad de empresa y la economía de mercado.

A continuación señalaremos los temas principales a los que se han ido enfrentando los distintos presidentes de la Confederación

12 de junio de 1978,...



- ...LA FEDERACIÓN EMPRESARIAL CANARIA (FEC),
- LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DEL SECTOR PESCA,
- LA FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE HOSTELERÍA Y TURISMO (FEHT),
- LA FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL METAL (FEMEPA)
- LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA CONSTRUCCIÓN

CONSTITUYEN LA CONFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS

4.2. 1978-1981. D. Ángel Ferrera Martínez

Se defiende el REF como acervo irrenunciable para Canarias. La integración de Canarias en la Comunidad Europea debe respetar las especificidades del Archipiélago: el REF canario es una realidad desde el Decreto de León y Castillo de 1852 (Puertos Francos). Se dan los primeros pasos para el posterior Protocolo 2, de adhesión de Canarias a la CE: se mantienen las primeras reuniones en Bruselas; los agentes sociales posicionan ante el Gobierno de Leopoldo Calvo Sotelo, solicitando un Régimen Específico de Adhesión de Canarias a la CE.

4.3. 1981-1993. D. José Suárez Megías

Los empresarios canarios concretan las demandas sobre la futura configuración del REF, enviando un informe al Gobierno (1983): las especialidades del REF deberán ampliarse a todo el espacio europeo. En 1984, COREICA (CCE y CEOE-Tfe) y UGT suscriben el Primer Acuerdo Marco Regional para la negociación colectiva (Pacto Social): se sientan las bases de la negociación colectiva en Canarias.

En 1986 (integración de España en la Comunidad Europea), comienza la adaptación del REF canario a las exigencias de Bruselas, con la participación activa de la CCE. La voz de los empresarios es escuchada y tomada en consideración en el primer texto de modificación del REF remitido por el Gobierno.

En 1988, la Confederación apoyó con firmeza la Iniciativa Popular de dos Universidades en Canarias.

En 1989, con el proceso de integración de Canarias en la CE en el centro del debate, la Confederación propone y defiende: un modelo de imposición indirecta diferenciado, recaudado por la Hacienda Canaria. La aplicación de políticas agrícolas, pesqueras e industriales específicas. Además, la Confederación se posiciona en contra de la plena integración de Canarias en la CE, puesto que significaría la pérdida del régimen especial.

El 8 de junio de 1991 se publicó la Ley 20/1991, de modificación de los aspectos fiscales del REF, sobre la que descansan las actuales bases de nuestro acervo económico y fiscal. Se reguló el IGIC y los incentivos económicos, pero aún faltan medidas fiscales fundamentales que se aprobarán posteriormente, como la bonificación a la producción, la Reserva para Inversiones en Canarias, la deducción por Inversiones o las ayudas al Transporte.

4.4. 1993-1995. D. Alberto Isasi Cuyás

Buscando superar la crisis del 93, los empresarios suscriben en 1994, junto a Sindicatos y Gobierno, un documento de Concertación Social que incluía un plan de empleo, compromisos de apoyo a empresas en crisis y la aceleración de inversiones en ejecución.

En 1995, la CCE solicitó un Reglamento que regule y clarifique los incentivos fiscales incluidos en la entonces nueva Ley 19/1994, de modificación del REF. Hasta 2008 no se publicó un reglamento sobre esta materia, generando gran inseguridad jurídica en la aplicación de los incentivos a la inversión (art.25), la bonificación a la producción de bienes corporales en Canarias (art.26), la Reserva para Inversiones en Canarias (art.27) y la Zona Especial Canaria.

4.5. 1995-2001. D. Alberto Cabré de León

En 1996, el Consejo de Ministros reformó el REF para adaptarlo a la normativa europea, dando el texto por definitivo para el periodo 1994-1999. La Confederación advirtió que estos cambios resultaban insuficientes, y que no resolvían las precariedades detectadas en la Ley.

Aunque conocíamos desde 1996 la redacción que afectaba a Canarias, no fue hasta 1999 cuando tuvo lugar la aprobación del Tratado de Ámsterdam. Tras años de lucha, se logró el Estatuto Permanente de Canarias en la UE (art. 299.2 del Tratado). Por fin la UE aportó el fundamento jurídico para el tratamiento diferenciado a las Regiones ultraperiféricas.

Al referirnos al año 2000 hay que señalar que cada vez era mayor la conflictividad en torno a la Reserva para Inversiones. A pesar del exceso de celo de la Agencia Tributaria, el tiempo dará la razón a muchos empresarios.

4.6. 2001-2004. D. Antonio Rivero Suárez

Durante el ejercicio de 2002, las organizaciones empresariales y sindicales más representativas suscribieron el IV acuerdo de Concertación Social: 18 años de concertación social que suponen un aval a la madurez de las confederaciones y sindicatos canarios. También ese año de 2002 se aprobó el Arbitrio para la Importación y Entrega de Mercancías en las Islas Canarias (AIEM).

En 2003, la Confederación alertó sobre la necesidad de comenzar las negociaciones para la renovación de las ayudas de estado de finalidad regional contenidas en nuestro REF. Había que mejorar un REF precario, afectado por una gran conflictividad.

4.7. 2004-2007. D. Mario Rodríguez Rodríguez

A finales de 2005, comienzan las negociaciones del REF 2007-2013. La Confederación vuelve a poner sobre la mesa la necesidad de contar con un REF que se adapte a las necesidades de Canarias, que resulte fácil de aplicar para los empresarios y que acabe con los numerosos conflictos que estaba generando su aplicación. Finalmente, y para sorpresa de todos, se aprobó el 30 de diciembre de 2006 la nueva configuración del REF Fiscal (RD-ley 12/2006). Sin embargo no se corrigieron las deficiencias, sino al contrario, el nuevo texto resultó aún más confuso y restrictivo.

4.8. D. Sebastián Grisaleña Sánchez

En enero de 2008, se publica el ansiado Reglamento del REF. La decepción vuelve a ser generalizada. El Reglamento no aclara ni resuelve muchos de los problemas que sigue padeciendo nuestro REF.

En los primeros meses de 2008, la Confederación presentó su *Informe Anual de la Economía Canaria del 2007*. En él, se advierte la intensa desaceleración observada durante el segundo semestre del ejercicio y su agudización en el transcurso de 2008; y se recomienda: mejorar la productividad, flexibilizar el mercado laboral, reducir la burocracia y vigilar el gasto público.

En julio de 2009, tras casi un año de trabajo y negociaciones, las organizaciones empresariales y sindicales suscribieron con el Gobierno el Pacto Social por la Economía y el Empleo. Se trataba de un documento de mínimos que no resolvió los problemas de Canarias, pero que contribuyó a reducir parte de los efectos de la crisis.

En 2010, la crisis ha desgastado el tejido productivo y el empleo de Canarias de manera sustantiva. En un documento de visión empresarial de la Confederación, dirigido a todos los agentes sociales, los partidos políticos y el Gobierno, los empresarios aportamos nuestras soluciones.

5. CONCLUSIONES

A día de hoy nos jugamos gran parte de nuestro futuro en las negociaciones del nuevo REF y de los fondos europeos para el periodo 2014-2020. Pero sobre todo, se nos plantea el reto de superar la crisis, de ser más competitivos aplicando para ello las recetas que resulten necesarias, con el objetivo último de crear empleo y riqueza para las Islas. Así se lo hemos trasladado al gobierno, a los partidos políticos y a los agentes sociales y económicos.

Sin empresas, no hay empleo, y por eso debe continuar apostándose por la actividad empresarial existente y por la emprendeduría. Los jóvenes representan el principal activo para el futuro de nuestra sociedad: la sociedad requiere de jóvenes cualificados dispuestos a emprender.



Ángel Ferrera Martínez



José Suárez Megías



Alberto Isasi Cuyás



Alberto Cabré de León



Antonio Rivero Suárez



Mario Rodríguez Rodríguez



Sebastián Grisaleña Sánchez

MI EXPERIENCIA
COMO EMPRESARIO
EN CANARIAS

Ángel Ferrera Martínez
(Director General de Toyota Canarias)

1. ¿QUÉ ES SER EMPRESARIO?

Un empresario es alguien con iniciativa dispuesto a apostar por sacar adelante una idea o un proyecto y a la vez, está dispuesto a asumir riesgos y tomar decisiones. Por vocación innata, o por circunstancias sobrevenidas, algunas personas hemos optado por este modo de vivir. Y digo bien, porque ser empresario es mucho más que una profesión o una manera de ganarse la vida, es un modo de enfrentarse a la existencia, creando riqueza y empleo.

Un empresario ha de ser consciente al elegir este camino ya que, es buena medida, su existencia será una continua y apasionante toma de decisiones en un entorno de incertidumbres. Y tendrá la inmensa satisfacción de crear puestos de trabajo y de contribuir de forma proactiva al desarrollo de la tierra en la que trabaja; en definitiva, crear riqueza.

Los empresarios somos, en gran modo, motores de transformación, asumiendo también sobre nuestras espaldas muchos sinsabores, especialmente en periodos de crisis como el que actualmente atravesamos.

Adelanto que una característica esencial del empresario es la capacidad de superar los sucesivos obstáculos que van presentándose, pues tenemos la seguridad de que irán surgiendo uno tras otro, y que cada uno será diferente al anterior. Eso lleva necesariamente a desarrollar un fuerte instinto para la superación y la creatividad.

2. ¿QUÉ ES UNA EMPRESA?

Evidentemente, un empresario es quien pone en marcha y posee una empresa. Pero, ¿qué es una empresa?

Una cuestión esencial. La pregunta ¿qué es una empresa?, o ¿en qué consiste una organización de carácter empresarial? Formulada ante un foro cualquiera, puede alcanzar diversas respuestas. Entre las que es posible escuchar se encuentran:

- Una aventura
- Una apuesta
- Una manera de ganarse la vida
- La última alternativa cuando uno no es capaz de encontrar empleo en ningún lugar
- El deseo de lograr dinero sin límites
- El ansia de llegar a ser uno su propio jefe
- La respiración de dejar un medio de ida seguro a los hijos
- El deseo de demostrar que uno es capaz de crear algo diferente a los demás
- La capacidad de hacer realidad un sueño que nos atrae
- El deseo de demostrarse a uno mismo que es capaz de hacer algo que a otros resulta imposible
- Una empresa es todo eso, pero no sólo eso. Es también un instrumento eficaz para crear empleo y ayudar a otras personas a salir adelante en la vida, máxime en la actual coyuntura

Otra respuesta más técnica, es la siguiente: una empresa es un sistema de transformación. Una empresa produce o modifica un producto o servicio, que procura elaborar a determinado precio e intenta vender por otro más elevado, intentando satisfacer necesidades de los ciudadanos (cliente y usuarios). Obviamente, o, obteniendo un margen de beneficios. Y todo ello asumiendo riesgos y tomando decisiones. Tan sencillo como que si no hay beneficios la empresa se ajusta, elimina costes, se desprende de activos, reduce plantilla, etc. O termina en quiebra.

En cualquier caso, para asegurar de algún modo que puede triunfarse en esta labor de transformación y generadora por tanto de margen, la empresa ha de contar con varios elementos:

- 1.- una idea de negocio;
- 2.- un proyecto, formulado en un plan de viabilidad, que haga posible la realización práctica de esa idea;
- 3.- la financiación precisa para avanzar;
- 4.- una persona (o grupo de personas) que lidere el sistema y que sepa dar los golpes de timón precisos; y
- 5.- una serie de personas que colaborando con el empresario sean capaces de llevar adelante el proyecto

A continuación, analizaré con inevitable brevedad algunos de estos elementos.

Una idea suficientemente clara del negocio que se anhela poner en marcha es imprescindible.

Entre las múltiples preguntas que cabe formularse para juzgar una idea de negocio y el lanzamiento de la empresa destaco algunas:

- ¿Se trata de un mercado nuevo y en expansión o de un sector en declive?
- ¿Ha experimentado alguien- en España o en otros países- el negocio que se pretende?
- ¿Existe competencia en la zona donde se desearía comenzar? ¿Qué dificultades tienen? ¿Cuáles son sus ventajas competitivas?
- ¿Es el precio competitivo?
- ¿Cuáles son los márgenes?
- ¿Cuánto puedo crecer y qué desarrollo espero a cinco años vista?
- ¿Se dispone de información suficiente para elaborar una cuenta de resultados previsible de la zona donde se decide comenzar a trabajar?
- ¿Se conoce la estacionalidad, regularidad o estancamiento de las ventas?
- ¿Se adaptan los contratos a la legislación vigente?
- ¿Existen posibilidades de cambios importantes en la legislación a corto o medio plazo?
- ¿Cómo se verá afectada la facturación por las cargas impositivas?

Después de analizar estas y otras cuestiones, hay que tener en cuenta además

1º No asumir riesgos excesivos

2º Contrastar la idea

Resulta aconsejable acudir a personas de confianza que puedan aportar sus opiniones sobre la idea de negocio. Gente con suficiente experiencia puede desaconsejar la puesta en marcha o, mejor todavía, realizar sugerencias que hagan más rentable el negocio. La clave es elegir con acierto a las personas correctas para asesorarse

3º Saber esperar

Las ideas tienen sus tiempos de maduración y hay que respetarlos. Esos “períodos de espera” han de estar dedicados a la elaboración del plan de

viabilidad. Si bien es cierto que éste no asegura el éxito de una empresa, es frecuente que su no realización lleve consigo el fracaso.

4º Saber ir deprisa

Una vez que han sido tenidas en cuenta las diversas medidas de prudencia y se ha elaborado el imprescindible plan de viabilidad, habrá llegado el momento de poner el pie en el acelerador, aunque a veces la burocracia administrativa nos desorienta.

Es habitual encontrar potenciales emprendedores que insisten en que su dificultad principal es la financiación.

Mencionaré algunos principios básicos:

a) Un buen proyecto empresarial difícilmente se queda en el embarcadero, pues hay personas e instituciones a la busca de potenciales negocios. Las dificultades radican realmente en dos puntos:

- 1.- Acceder a esas personas o entidades de la manera oportuna; y
- 2.- El riesgo de perder el control del negocio ante la entrada de un socio capitalista

El futuro lo generan fundamentalmente los empresarios. Por eso, es fundamental promover –ya desde la Universidad, como he señalado, e incluso desde los colegios- espíritus emprendedores.

Un elemento imprescindible a tener en cuenta es el siguiente: el doble objetivo de una empresa. De un lado, la eficiencia económica, es decir, la consecución de rendimientos (beneficios). Si no se gana dinero, no habrá empresa.

En segundo lugar, hemos de tener en cuenta la eficiencia social, es decir, crear las condiciones que posibiliten una vida digna para todos los grupos de interés. O sea, tanto proveedores como clientes, accionistas y empleados.

El empresario se esfuerza por mejorar la sociedad en la que trabaja, intentando ganar dinero, pero no a cualquier precio. Tiene que ser motor de promoción y desarrollo y generación de empleo. Buscar el equilibrio entre el rendimiento económico y rendimiento social para las personas del entorno de la empresa y de la sociedad en general. Ha de procurar favorecer el entorno en el que se desenvuelve su actividad, promoviendo una economía competitiva y a la vez sostenible.

Personalmente he tenido que superar obstáculos en muchas ocasiones desde mis comienzos. Para quienes no me conocen, señalaré que a lo largo de mi carrera profesional me he centrado principalmente en dos vertientes. Por un lado, he promovido, impulsado y acometido diversos proyectos de iniciativa social entre los que destaco la implantación en las islas de las orga-

nizaciones empresariales más importantes Confederación Canaria de Empresarios. Círculo de Empresarios, Cámara de Comercio etc.- así como proyectos de formación directiva a través de la Fundación Bravo Murillo y últimamente al Centro Canario de Pensamiento Estratégico (CATPE) (Think Tank).

Paralelamente a esa actividad, mi reto ha sido marcar el rumbo, impulsar, crear y dirigir empresas en diversos sectores económicos. En concreto, he desarrollado mi trabajo en sectores tan diversos como el financiero, el inmobiliario el energético o el de automoción.

3. INICIATIVA Y CREATIVIDAD

Todavía hay gente que, como yo, tiene que buscar la palabra iniciativa en el diccionario, le explicaba un maestro de Moldavia a Gorbachov cuando éste pretendía introducir La Perestroika en la URSS

El líder soviético le contestó:

“El gran problema de este país es que la gente perdió la costumbre de pensar por su cuenta y actuar de forma independiente”.

Iniciativa es- en mi opinión- atreverse a tener proyectos y llevarlos adelante; a proponer ideas e iniciativas valiosas, a anticiparse. En pocas palabras: “perder el miedo al riesgo”. Un empresario o un directivo tienen que ser valientes y atreverse a emprender proyectos y a la vez perder el miedo y la cobardía a la hora de afrontar retos y superar obstáculos.

A lo largo de mi dilatada trayectoria como empresario, he tenido ocasión de ir asimilando enseñanzas, principios directivos, costumbres y prácticas organizativas, adquiridas unas veces de mi propia experiencia y otras de empresarios exitosos, de expertos en gestión e incluso del conocimiento de ilustres profesores, en varias partes del mundo.

Siempre me he sentido inclinado a percibir enseñanzas cercanas a las personas. Entre otras, y quizá de manera importante, siempre me ha atraído la cultura del esfuerzo y el profundo respeto a las personas con las que trabajamos. He procurado no olvidar nunca los valores y actitudes que deben residir nuestras acciones: la iniciativa, la responsabilidad, la honestidad, la ética, la dignidad propia y ajena...

Nos encontramos en un mundo en el que en ocasiones, a causa de una ceguera psicológica, algunos empresarios y directivos- tanto en el ámbito privado como en el público- están esencialmente centrados en su éxito económico o en una patológica obsesión por la notoriedad pública, por la visibilidad. Estos factores son sin duda relevantes y legítimos, pero no son esenciales para el éxito social y personal.

4. COORDENADAS BÁSICAS PARA UNA VIDA CON SENTIDO

Creo firmemente que la existencia personal y colectiva tiene unas coordenadas que no deben ser traspasadas. Cuando se olvidan determinados puntos de referencia, las consecuencias se presentan en forma de continuas equivocaciones y, en bastantes casos, en cuestiones muy relevantes. El camino a la satisfacción y a la realización personal exige conjugar los aspectos técnicos y los conocimientos con el desarrollo personal, profesional y el servicio a los demás.

Dinero, poder y notoriedad (o como otros lo denominan: visibilidad), aun siendo realidades importantes, no garantizan la felicidad ni la estabilidad emocional y son, por lo demás, necesariamente transitorias. En cualquier caso, alcanzar notoriedad, patrimonio o poder nunca debería ser motivo para traspasar los límites de la ética y la dignidad. Cuando sucede, se entra en los senderos de la ambición desmedida, que conduce a la espiral de la codicia.

5. NUEVE NORMAS PARA UNA VIDA CON SENTIDO

Como indicaba en el arranque de esta intervención, a través de mi pronta experiencia y observando y aprendiendo de otros líderes y dirigentes y expertos empresariales que consiguieron el éxito, he recogido ideas y recomendaciones que, a través de estos 35 años, he tratado de poner en práctica. Los concreto ahora para ustedes en algunos principios y normas de comportamiento –reglas para una vida con sentido- que me han ayudado a conseguir el éxito como directivo primero y como empresario después.

Antes de empezar con esas nueve reglas, deseo especificar que también he conocido el fracaso, y les garantizo que mucho se aprende de los errores, de la soledad, de las contradicciones... Nada es más perjudicial para el hombre que el permanente triunfo, señalaba un pensador del IV d.c. en Oriente. Por el contrario, el fracaso es un altavoz que nos abre a regiones más profundas del ser humano.

Sin excluir que cada uno tenga las suyas, les expongo ahora las reglas que para mí han resultado claves.

5.1. La mejora continua

Hay que entenderla como la permanente ansia de mejora en todos los ámbitos de actuación, tanto profesional como personal. En nuestra labor como empresarios/directivos, tenemos que mejorar los procesos, los resultados etc. y la organización de todas las áreas en la empresa. Paralelamente, hemos de mejorar como personas, asumiendo actitudes y valores como la ejemplaridad, la iniciativa, el compromiso, la responsabilidad y el esfuerzo. Para lograr este punto, es preciso aplicar la segunda regla.

5.2. El trabajo en equipo

Hacer equipo y trabajar en equipo significa, no sólo mejorar uno mismo, sino que las personas que se encuentran bajo tu mando crezcan también profesional, económicamente y como personas. El trabajo en equipo es la manera de crear relaciones de respeto y confianza, y alcanzar juntos los objetivos marcados. Los buenos empresarios y directivos transmiten con generosidad sus conocimientos a su equipo. Sus colaboradores apreciarán esa preocupación por su carrera profesional. Seguirán- porque lo habrán admitido como tal- a su directivo como a un líder.

La cuestión no es sencilla porque hemos de empeñarnos en buscar con afán colaboradores que sean mejores que nosotros y aprender de ellos. Esto no es sencillo, porque la tendencia es contar con personas que no destaquen personalmente y sentirse imprescindible. Sin embargo, una de las peores cosas que puede hacer una organización es buscar mediocres.

Una última referencia a esta cuestión: nunca estimen a las personas por lo que tienen, sino por lo que valen, De lo contrario, sólo contarán con mediocres en su equipo. Y estos no trabajan para la empresa, viven de ella. La mediocridad en ocasiones la pueden traer de casa, pero en otras ocasiones es la organización- y sus empresarios/directivos- quienes, con sus modos de hacer, se convierten en maestros de mediocridad...

5.3. El respeto a las personas

Es la clave del éxito en las relaciones humanas. Hay que aplicarlo a todos los niveles. No sólo a los colaboradores, sino a proveedores, clientes, a competidores y sobre todo a los jefes. Y aplicarlo a todos los niveles de la empresa u organización significa respetar desde lo más lejanos colaboradores a los más cercanos.

En pocas palabras: "Para ganarse el respeto, hay que mostrar respeto". Si no respetas, no serás respetado.

El respeto a los otros pasa por una habilidad directiva que los griegos no fueron capaces de descubrir, pero que sí se encuentra en autores medievales y pensadores orientales de principios del siglo pasado y ha sido rescatada recientemente por algunos autores en la Harvard Business Review. Se trata de la humildad. Sólo quien no se considera por encima de los demás, sino que asume su función directiva como un servicio a los demás, será capaz de reconocer la grandeza que se acumula en quienes le rodean, y de la que debe aprender.

5.4. Saber escuchar a los demás

Los buenos empresarios/directivos comunican tanto cuando escuchan como cuando hablan. Ser un buen comunicador significa ser un buen escu-

chador. Los buenos empresarios/directivos no caen en la trampa de tomar decisiones antes de entender los puntos de vista de los otros. Toman su tiempo para escuchar y darse cuenta de las implicaciones que están detrás de lo que está diciéndose.

La experiencia me dicta que particularmente cuando estás trabajando o negociando en otro país con empresarios de diferente cultura, escuchar intensamente y pacientemente, sin sacar conclusiones precipitadas y sin realizar intervenciones a destiempo, es una garantía para cerrar una negociación y obtener resultados adecuados. Quienes se apresuran a encajar entre sus coordenadas mentales todo lo que van percibiendo son aniquiladores de un proceso de negociación. Y en términos generales, de una empresa en general. Si un directivo es alguien que debe esforzarse por servir a los demás, con mucho más motivo cuando es preciso establecer coordenadas de colaboración estable con personas de diversos países, que cuentan con otra cultura e idiosincrasia.

5.5. Fomentar una mente abierta dentro y fuera de nuestras fronteras.

Un buen directivo debe estar preparado para viajar a cualquier parte del mundo. De ese modo, los empresarios/directivos tienen la oportunidad de reunirse con personas y ganar experiencia. Trasládarse a otras regiones de nuestro país y a otros puntos del planeta nos ayuda además a aprender de otras costumbres y culturas. Esto nos ayuda a entender mejor la globalización de los negocios.

Llevo viajando, por motivos comerciales o de negocios, desde los años setenta: bien para negocios personales o en misiones comerciales, entre otros motivos, como Presidente de la Cámara de Comercio. He visitado países de cuatro Continentes. Muy especialmente de Asia y fundamentalmente Japón. Esto me ha proporcionado una amplia experiencia al trabajar con diferentes tipos de personas y me ha facilitado aprender nuevas costumbres y culturas.

He podido verificar los sistemas de trabajo, las formas de gestión, las maneras de negociar, las costumbres comerciales, el trato personal y otras muchas cosas. Para obtener resultados positivos de estas múltiples experiencias, he intentado siempre ir con la mente abierta, respetando y escuchando con atención, interesándome por sus tradiciones y adaptándome a ellas.

Un directivo de caracterizarse por su capacidad de apertura permanente al aprendizaje.

5.6. Mantener una actitud positiva

Para ser un buen directivo, hay que dejar atrás los pensamientos negativos. Avanzar en el mundo de los negocios requiere una actitud positiva.

Hay dos componentes complementarios que resultan precisos para desarrollar una actitud positiva. En primer lugar crear siempre y expresar ver-

balmente las expectativas positivas. Hay que creer sinceramente que siempre existen soluciones para los problemas y que podemos sentarnos juntos para resolverlos.

Los empresarios/directivos hemos de crear un clima de expectativas favorables y que las personas a nuestro cargo puedan cumplir tales expectativas.

Otro componente de la actitud positiva es eliminar las actitudes pesimistas: el pensamiento negativo se alimenta a sí mismo y se extiende como un incendio incontrolado. Al mismo tiempo conduce a buscar excusas y provoca un rendimiento pobre. Un resultado escaso conduce a una reflexión aún más mordaz y así se cae en una espiral descendente.

Al cabo, se daña el rendimiento o la moral en el equipo, en la organización del departamento o de la empresa. Les aseguro que, con la adecuada práctica, puede aprenderse a romper el círculo del pensamiento nocivo.

5.7. Ser estudiante durante toda la vida

Un buen directivo debe estudiar durante toda su carrera profesional. La formación permanente es imprescindible para alcanzar el éxito profesional. Los empresarios/directivos deben ser lectores habituales, tanto de textos de negocios como de la historia de los países con los que trabajan. Asistir a seminarios, conferencias o programas de perfeccionamiento son cosas que yo he hecho a través de toda mi vida profesional. Y se las recomiendo vivamente. Parte del éxito de un directivo se encuentra directamente ligado a la formación permanente para estar al día, para contar con datos muy actualizados del mercado.

5.8. Invertir en la mente y en el cuerpo

Es importante para los empresarios/directivos mantenerse físicamente y mentalmente sanos. El estrés mental de tomar decisiones cruciales en nuestra actividad profesional puede afectar a la salud física y psicológica de una persona.

Cuando se viaja – y en general en la vida- hay que cuidarse e intentar descansar lo suficiente. Es preciso estar preparados física y mentalmente cuando al día siguiente tenemos reuniones de trabajo, sobre todo si hay que analizar cuestiones relevantes. La mente se encuentra más ágil y dispuesta cuando ha descansado lo suficiente.

A veces también es imprescindible apartarse del trabajo. Es buena práctica- siempre que sea posible- procurar estar libres varias horas al día o los fines de semana. Es un error trabajar doce horas diarias y los fines de semana. Les brindo un consejo personal: acostumbro los viernes a hacer una lista de asuntos pendientes, analizar la agenda de la semana próxima y descansar el fin de semana para comenzar fresco el lunes siguiente.

Mi consejo es hacer actividades deportivas, si es viable al aire libre y dedicar tiempo a la familia.. una vida equilibrada lleva a un estado mental saludable y ayuda a decidir mejor en los negocios y también en la vida profesional y personal.

5.9. Aprender a disfrutar de la vida

Un directivo debe saber divertirse. Enseñó Aristóteles en “Ética a Nicómaco” que un arco no puede estar tensado todo el tiempo. Para resultar útil cuando sea empleado, tendrá que estar aflojado previamente, porque si no hubiese sido así no responderá como se espera en el momento necesario.

El directivo debe, a la vez que desarrolla habilidades necesarias para alcanzar el éxito profesional, encontrar tiempo para divertirse, relajarse, entrenarse... A todos nos agradan las personas que saben disfrutar de la vida. La existencia es demasiado corta como para tratar el trabajo como una situación de vida o muerte.

Las personas que aportan alegría al trabajo siempre son bienvenidas en las empresas. Para mí – creo que para todo el mundo- es importante aprender a disfrutar con la gente y saborear la vida mientras trabajo.

No aconsejo convertir el trabajo en su vida. Lo que realmente vale la pena es: “vivir el trabajo y la vida”.

Estas han sido mis nueve reglas para procurar desarrollar habilidades directivas, y me sentiría muy satisfecho si les sirvieran de ayuda en su carrera profesional.

La décima, por cierto, aún la estoy desarrollando porque –como les he dicho- procuraré seguir siendo un estudiante mientras viva.

6. UN POCO DE HISTORIA SOBRE LAS PRÁCTICAS COMERCIALES

Las Prácticas comerciales, tan antiguas como el hombre mismo, fueron estructurándose de forma paulatina a través de los siglos. Los antecedentes de los estudios mercantiles en España se encuentran en el deseo del emperador Carlos I de que las entidades financieras y los comerciantes, que tanto habían proliferado en un Imperio en expansión militar y económica, ofreciesen información fiable de sus operaciones. Doña Juana en la pragmática de Cigales de 1549 y, más tarde, Carlos I en la pragmática de Madrid de 1552, al exigir a los banqueros, a los mercaderes y a otras personas dedicadas al comercio, que llevasen libros de caja, libros de memorias, etc., obligaron a contar con personas preparadas para la teneduría de libros.

Es Bilbao quien destaca por la importancia de sus Ordenanzas: las primeras, denominadas Las Primitivas (1549); las segundas, conocidas por Las Antiguas, confirmadas por Felipe II en 1560; y por último, Las Modernas, que

fueron confirmadas por Felipe V en 1737. Estas últimas se convirtieron en el primer cuerpo de derecho mercantil de España.

Los primeros esfuerzos modernos por extender la enseñanza de las artes comerciales en España se remontan a 1604, cuando se puso en marcha en Bilbao el Colegio de San Andrés.

En el último cuarto del siglo XVIII se multiplicaron las iniciativas. Así, el 5 de enero de 1771, el Cabildo Municipal de Cádiz removi6 gestiones, nombrando representantes para solicitar del Gobierno el establecimiento de cátedras de Comercio. Sin embargo, no parecía llegado el momento.

De forma provisional, la Escuela de Comercio de Madrid fue creada en el año 1828, en Madrid, y luego fueron establecidas oficialmente, en 1850, las que fueron surgiendo en esos años. Fueron el primer ensayo público para formar directivos y empresarios en España. En aquellos centros se ofreció la primera enseñanza reglada a los empresarios españoles. Una de sus claves fue que parte de los claustros académicos estaban compuestos también por empresarios, que ofrecían su experiencia a aquellos futuros emprendedores.

Como dato de interés para Canarias, puedo comentarles que la dependencia de las Escuelas de Comercio del Ministerio comenzó a tener vigencia a partir del 1 de enero de 1848. Ese año, las Escuelas pasan a depender directamente del Estado, tras haber estado referenciadas a las Diputaciones Provinciales por un breve espacio de tiempo. Al estado Fueron transferidas las once existentes, es decir, las de Alicante, Barcelona, Baleares, Bilbao, Cádiz, Coruña, Lugo, Madrid, Santander, Valencia y Canarias.

Puede por eso afirmarse que Canarias es pionera junto con otras provincias españolas en la formación de directivos y empresarios. Piénsese que en esos momentos faltaban aún muchas décadas para que surgieran Escuelas de Negocios en Estados Unidos.

7. CONCLUSIÓN

La Universidad española en la actualidad cumple estupendos objetivos, aunque puedan ser mejorables, de carácter académico.

Ojalá se proponga también contribuir a la formación de emprendedores. Entre otros retos se incluiría el desarrollar en todas las Facultades tanto asignaturas orientadas al aprendizaje, como acuerdos para que la presencia de la Empresa en la Universidad y de la Universidad en la Empresa fuese mucho más continuada.

Me permito animar a la Universidad de Las Palmas a que emprenda, valga la redundancia, el retador desafío de seguir empeñándose en la formación de emprendedores. Son ellos quienes contribuirán de forma más eficaz a la salida de la crisis.

LAS INCERTIDUMBRES DEL SECTOR PESQUERO EN CANARIAS

José Ramón Fontán Domínguez
(Presidente de ANACEF)¹

¹ Las Palmas de Gran Canaria, marzo 2012

1. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA ECONOMÍA PESQUERA CANARIA

A diferencia de otras costas que se proyectan bajo el mar en las denominadas plataformas continentales, en Canarias debido al origen volcánico de sus islas, ésta plataforma es prácticamente inexistente, por lo que su pesca costera está condicionada por el limitado espacio y la gran profundidad.

Este hecho, originó que su población pescadora buscara una alternativa en las vecinas costas del Sahara Occidental y del África Occidental Francesa (desde 1960 Mauritania), a donde se desplazó en la segunda mitad del siglo XIX, siendo pioneros en la pesca de larga distancia española. Sus procedimientos de pesca con una flota de pequeñas embarcaciones apoyadas por una gran goleta o pailebote que aseguraba los pertrechos y recogía las capturas, recuerda con detalle la actividad de vascos, gallegos y portugueses pescando bacalao en las aguas de los grandes bancos de Terranova.

Cuando las necesidades de pescado de una población española en aumento, ya no podían ser cubiertas por la pesca en nuestro litoral, los buques debieron desplazarse cada vez más lejos de la costa, apoyados por el desarrollo tecnológico que evolucionó de la navegación a vela a la máquina de vapor, y de ésta a los motores de combustión interna, lo que les permitió acceder a los abundantes bancos del Mar del Norte.

Los combustibles utilizados fueron el carbón primero, posteriormente el fuel oil, y en la actualidad el gasoil, si bien se está estudiando, experimentando y aplicando, combinaciones de motorización con diferentes hidrocarburos e incluso nuevos combustibles de origen vegetal y energías alternativas.

A partir de 1936 la guerra civil española primero y la actividad después de la home fleet británica y los u-boats alemanes en la segunda guerra mundial, hicieron impracticables para la pesca las aguas del Mar del Norte, lo que obligó a la flota a optar por la alternativa más próxima cuales eran las aguas del Sahara Español, estableciendo su base operativa en el puerto de La Luz y de Las Palmas.

La actividad de la Pesca considerada desde un punto de vista industrial, se inició en Canarias a partir de 1940, y las capturas se conservaban con salazón, o en hielo.

En tierra, empezaron a proliferar las instalaciones de secaderos de pescado y fábricas de conserva.

En la década de los 50' se incorporaron grandes plantas para reducir el pescado pelágico hasta convertirlo en harina y aceite, destinado a piensos para el ganado, productos farmacéuticos y perfumería.

La localización de la Industria Transformadora y Conservera de la pesca se situó mayoritariamente en las Islas de Gran Canaria y Lanzarote, si bien hubo una fábrica de conservas en la Gomera.

Estas industrias desaparecieron en los inicios de la década de 1990, sometidas a la competencia de Marruecos en Conserva de Sardina (*Pilchardus*, *Pilchardus*), quien además de contar con mano de obra barata, dificultó cada vez más el acceso a la pesca en sus aguas bajo acuerdo con España. Antes ya habían cerrado las fábricas de harina de pescado al no poder competir con la enorme producción de Perú y Chile utilizando la anchoveta del Pacífico como materia prima.

Los años sesenta asistimos a la implantación de la congelación como método de conservación de las capturas, que paulatinamente sustituyó a todos los demás, permitiendo a los buques pesqueros ganar en autonomía y aumentar la duración de sus viajes de pesca o “mareas”, que en el caso de los caladeros de Namibia y Argentina se extendieron hasta los cinco meses. El primer buque pesquero congelador fue el “Lemos” armado por Pescanova, que hizo su primera descarga en Vigo el 8 de diciembre de 1961.

El Puerto de La Luz y de Las Palmas obtuvo múltiples beneficios con la llegada de la congelación y el desarrollo de la Pesca Industrial, al convertirse en la base de las flotas de cuantos países operaban en el Atlántico centro oriental, y en puerto franco de suministro de los pesqueros europeos en tránsito hacia Sudáfrica y Sudamérica.



José Ramón Fontán Domínguez (Presidente de ANACEF)

2. LA ÉPOCA DE LA PESCA INDUSTRIAL EN MARES LIBRES (1940 – 1980)

Hasta finales de los años 70' pocos países (Chile, Perú, Ecuador, conferencia de Santiago 1953) se plantearon dominar el mar más allá de las 12 millas que constituyen su Mar Territorial, y aun así se pescaba en su interior sin más limitación que las debidas a tráfico marítimo en radas y bahías.

En 1982 se celebró en Montego Bay (Jamaica) la tercera conferencia que culminó en la Convención de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (UNCLOS por sus siglas en inglés), que vino a consagrar el dominio de los estados ribereños sobre una franja de mar de 200 millas náuticas contigua a sus costas, denominada Zona Económica Exclusiva. Si bien algunos países como Chile o Perú ya habían aplicado esta doctrina como hemos señalado, fue tras UNCLOS que prácticamente todos los países ribereños la establecieron sistemáticamente.

Hasta entonces, la pesca era libre y la actividad muy intensa en las costas de África Occidental, lo que indudablemente beneficiaba a Canarias en general y al puerto de Las Palmas en particular.

Al amparo de esta hiperactividad pesquera internacional, compuesta por:

- Una flota propia de 250 buques congeladores y 12 buques de hielo españoles, con base permanente
- Una flota de 70 buques congeladores bajo bandera marroquí
- Una flota de 40 buques congeladores bajo bandera mauritana
- La flota Japonesa de “Long Liners” (Palangreros Oceánicos)
- La flota Coreana (Norte y Sur)
- La flota Soviética consignada por SOVHISPAN
- La flota Cubana
- La flota Libia

En La Luz y Las Palmas se instalaron o aumentaron su volumen:

- Frigoríficos
- Astilleros de reparaciones y varaderos
- Talleres de reparaciones navales, mecánicos, eléctricos, electrónicos, aislamientos y congelación
- Rederos

- Suministradores de efectos navales y de víveres
- Consignatarios y “Transitarios”
- Transportistas terrestres de mercancías (camiones) y tripulaciones (Taxis, etc.)
- Hoteles y pensiones, restaurantes y casas de comidas, bazares y comercios
- Los estibadores Portuarios de la colla de frío llegaron a la cifra de 350 hombres.

En aquella época y de lunes a sábado, el Puerto de La Luz y de Las Palmas descargaba 7 pesqueros y cargaba en 2 mercantes a diario.

La fase final de la Pesca Libre en el Banco Canario Sahariano vino marcada por el Pacto Tripartito de Madrid firmado en 1975 entre España Marruecos y Mauritania, para entregar y recibir la administración -que no la soberanía- del Sahara Occidental y sus aguas.

Los puestos de trabajo españoles en la flota superaban los 5.000 hombres, de los cuales 1.000 canarios de Lanzarote en su mayoría, y se estima que los trabajadores en tierra superaban los 20.000 empleos de alta renta salarial.

3. LOS ACUERDOS PESQUEROS Y EL DESARROLLO DEL ÁFRICA ATLÁNTICA. (1980-2012)

Anteriormente a 1980, Marruecos, Mauritania y Senegal habían establecido una normativa que prohibía la pesca a Terceros en las 70 millas a partir de sus costas, y desde 1981 y siguientes llevaron la ZEE hasta las 200 Millas, legislación que en diciembre de 1982 ratificaría la Convención de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (3ª Conferencia).

Sin embargo el Sahara Occidental y sus aguas, quedaba amparado por el Pacto Tripartito de Madrid (1975) que confería a 800 buques de la flota española (aunque en la práctica nunca se superó la cifra de 425 buques), 5 años de libre pesca y 15 años más en mejores condiciones que cualquier otro país, teniendo un impacto directo sobre el sector pesquero de Canarias, hasta que dicho pacto quedó convertido en “papel mojado”... en agua salada.

En efecto, la flota pesquera canaria compuesta por 251 arrastreros congeladores dedicados a la captura de cefalópodos (pulpo, sepia y calamar) y peces planos (lenguado, acedía), y 12 arrastreros de fresco dedicados a la corvina y subproductos para harina de pescado, pescábamos exclusivamente en aguas del Sahara Occidental y Mauritania, pero no en aguas soberanas de Marruecos al norte del Sahara.

Otros buques canarios como los cerqueros dedicados a la sardina para conserva y harinas y aceites de pescado, y los artesanales orientados a los peces de roca como el cherne y otros, así como la flota andaluza y levantina, lo hacían también en aguas soberanas de Marruecos del Atlántico y del Mediterráneo.



Buque Myrdoma F

En 1979 Marruecos apresó una veintena de buques andaluces que pescaban en el Mediterráneo, y para liberarlos se forzó la firma de un acuerdo pesquero Hispano-Marroquí. Marruecos pretendió desde el primer momento incluir las aguas del Sahara Occidental que estaban bajo su administración en dicho acuerdo, y la flota de arrastre de Las Palmas integrada en ANACEF se opuso a ello por considerarnos amparados por el Pacto Tripartito de Madrid. Finalmente Marruecos nos apresó el “Carvisa Uno” y España consintió en hacer dejación del Pacto Tripartito por favorecer a la parte de su flota pesquera dependiente de las aguas soberanas de Marruecos.

Requerido formalmente por ANACEF a resolver una situación contraria a derecho, el Ministerio de Asuntos Exteriores español pagó la multa de 26 millones de pesetas que Marruecos sin ninguna base jurídica había impuesto al “Carvisa Uno”.

Ante esta actitud de abandono por parte de nuestras autoridades, en enero de 1980 toda la flota se vio obligada a integrarse en el acuerdo de pesca con Marruecos si quisimos seguir pescando en el Sahara.

Unos meses antes, el 15 de agosto de 1979, Mauritania cansada de luchar contra el Frente Polisario, quien le había infringido 1.000 bajas en su ejército al mando del coronel Bouceif, hizo dejación de la Administración del Sahara sur (Rio de Oro) y se retiró de Dakhla (ex-Villa Cisneros), ocupando Marruecos de facto (que no de iure) todo el territorio y las aguas hasta el paralelo 21° N.

Previamente en 1977, ANACEF había forzado y conseguido del gobierno español, que el entonces ministro de transportes José Lladó y Fdez. Urrutia, negociase y firmase un acuerdo pesquero con Mauritania, que se extendió desde Enero de 1978 a febrero de 1980, lo que amplió el área de actividad de nuestra flota de 251 arrastreros congeladores y demás flotas canarias tradicionales.

A partir de febrero 1980, y tras el intento mauritano de implantar una nueva política basada en la nacionalización total de la actividad pesquera,

y las presiones marroquíes para ir eliminando paulatinamente nuestra flota del Sahara Occidental, los armadores del puerto de La Luz y de Las Palmas se vieron obligados a buscar nuevos horizontes y fórmulas alternativas para continuar faenando.

Se intensificó un proceso de exportación de buques de la bandera española a la Marroquí y la Mauritana, iniciado en 1973, mediante la fórmula de constituir sociedades mixtas pesqueras.

Estas sociedades mantuvieron la actividad de sus buques basados en el puerto de La Luz, hasta que en 1990 las autoridades marroquíes y mauritanas impusieron la obligación legal de operar en Agadir, Tan Tan y Nouadhibou. Su marcha supuso una gran pérdida para la economía canaria, la cual se sumaba a la ausencia de la flota cubana y al comienzo del éxodo de la soviética.

En 1983, el Puerto de La Luz y la flota de ANACEF recibió nuevos arrastreros españoles de origen gallego y vasco procedentes de las reducciones impuestas en los caladeros de aguas comunitarias en el Grand Sole y golfo de Vizcaya, lo que incrementó la presión sobre el Sahara Occidental administrado por Marruecos.

ANACEF llevó a cabo 14 campañas pesqueras experimentales en los Océanos Atlántico Pacífico e Índico, con sus buques asociados y la colaboración del Instituto Español de Oceanografía, a saber, Groenlandia, Islas Canarias, Marruecos (2), Mauritania, Senegal, Gambia, Guinea Bissau, Guinea Conakry, Sierra Leona, Angola, Colombia, Nicaragua, Somalia.

En 1984 ANACEF promovió la negociación y firma de los acuerdos pesqueros entre España (Embajador Ángel Mazarambroz) y la R. de Guinea Conakry (Director D.B.Diallo) (abril) y la R. de Guinea Bissau (Ministro C. Vieira) (septiembre) donde a lo largo de 10 años incorporamos hasta 28 buques con buenos rendimientos.

La firma de estos acuerdos era fundamental antes de la adhesión de España a la CE, ya que por el Tratado de Roma, constituyente de la CE, la competencia sobre los acuerdos pesqueros con Terceros Países debía serle transferida a su vencimiento, y nuestra presencia y continuidad quedaba así garantizada por el denominado “Principio de Estabilidad Relativa” entre diferentes Estados Miembro.

En 1986 nos integramos en el acuerdo pesquero que la CE mantenía con Senegal, y asimismo incorporamos un número reducido de buques que tras la denuncia del acuerdo en 2006 pasaron a sociedad mixta, o se desguazaron.

Los sucesivos Acuerdos y sus Protocolos firmados con Marruecos entre 1979 y 1999, suponen como ya se ha dicho, progresivas reducciones de buques españoles de la modalidad de cefalópodos y demás modalidades basados en

el puerto de La Luz, así como un incremento sostenido de las obligaciones de realizar operaciones de desembarco de capturas en Agadir y embarcar un mayor número de marineros marroquíes, hasta que en noviembre de 1999 asistimos a la expulsión de los últimos 77 buques arrastreros congeladores con base en Las Palmas de las aguas del Sahara Occidental, consecuencia de la intransigente postura marroquí contraria a la doctrina de NU, que pretendía de España y de la UE el reconocimiento explícito de la Soberanía sobre las mismas sin mediar el preceptivo referéndum de autodeterminación.

Tras catorce meses de negociaciones con la flota europea amarrada, en marzo de 2001 el Comisario de Pesca de la UE Franz Fishler llegó a ofrecer un 30% de incremento de la Contrapartida Financiera, aceptando una reducción del 40% de las posibilidades de pesca, pero el entonces Secretario de Estado de Asuntos Exteriores M. Fassi Fihri, se negó ya que pretendía el citado reconocimiento de Soberanía. El Comisario Fishler dió por denunciado el acuerdo, y Marruecos perdió el acuerdo pesquero más caro de la Historia. (Posteriormente Fassi Fihri declaró que era la UE quien se había levantado de la mesa de negociaciones).

En 1995 se producen dos hechos destacados para la economía pesquera de Canarias en general y muy especialmente del puerto de La Luz, a saber:

- OP ANACEF negocia con la nueva Comisaria de Pesca de la UE Emma Bonino, y con las Autoridades Mauritanas, la reincorporación de nuestra flota de buques cefalopoderos al caladero de aquel país vecino de Canarias.

Así el 11 de noviembre de 1995 se hacen a la mar desde La Luz, 18 de nuestros mejores buques.

- Se inicia la actividad de los grandes arrastreros pelágicos (holandeses, irlandeses, alemanes, etc.) y la industria local construye en La Luz grandes y modernos frigoríficos especializados, con importantes ayudas financieras de los Fondos Comunitarios, (FEOGA, IFOP y FEP)

El 1 de agosto de 1996 y por un período de cinco años se renueva un Protocolo que nos permitió incorporar respectivamente 25, 40, 45, 50 y 50 buques comunitarios hasta julio de 2001, la décima parte de los cuales fueron italianos.

El 1 de agosto de 2001 se firma por otros cinco años el mayor Acuerdo Pesquero reciente con Mauritania, incorporando hasta 50 cefalopoderos del puerto de La Luz y 5 italianos, 30 marisqueros de Huelva, Atuneros congeladores y Atuneros cañeros vascos, Palangreros y Merluceros también habituales de nuestro puerto. La gran novedad es la incorporación de los superarrastreros de pequeños pelágicos que contribuyen a elevar la contrapartida financiera pública hasta los 86 mil € anuales.

El 1 de agosto de 2006 se firma un nuevo acuerdo que lamentablemente fue denunciado y tuvo que ser renegociado en 2008 con vigencia hasta el 31 de julio 2012 y que contempla la reducción progresiva de nuestros buques hasta 32 en la modalidad de cefalópodos, de los cuales solo 24 son españoles. Incomprensiblemente las contrapartidas financieras se mantienen, disfrazando una parte de las mismas como cooperación al desarrollo.

Los últimos acuerdos pesqueros citados, ya recogen la intención manifiesta de las autoridades ribereñas en relación con los desembarcos de capturas y pertrechamiento de los buques en sus puertos, especialmente el de Nouadhibou. Afortunadamente para la economía de Canarias, los productos de la pesca congelados y transportados en contenedores, transitan por nuestros puertos desde los caladeros y hasta los mercados finales de consumo en la Europa Continental, Japón y China. Este último país reexporta parte de las capturas a la UE tras procesar el pescado.

Mucho nos tememos que esta tendencia se intensifique si la UE no hace valer su condición de primer aportador de fondos en todo tipo de cooperación, y defiende los intereses de las flotas pesqueras comunitarias.

4. INCIDENCIA DE LA ADHESIÓN DE ESPAÑA/CANARIAS A LA CE

En 1985 se produce la adhesión de España a la Comunidad Europea, sin embargo Canarias optó por hacerlo en condiciones especiales recogidas en lo que se denominó PROTOCOLO 2.

Canarias decidió favorecer los aspectos de libre comercio inherentes a su condición de Puerto Franco, sacrificando las Políticas Comunes que necesitaba el sector primario compuesto por la Agricultura y la Pesca. Por mucho que nos enfrentamos a los intermediarios importadores y comerciantes en el seno de las Confederaciones de Empresarios y las Cámaras de Comercio, no fuimos escuchados.

La situación de la flota pesquera canaria al margen de la Política Común de la Pesca era desesperada, ya que se nos excluía de su Dimensión Exterior y consiguientemente de los acuerdos pesqueros de la CE con países terceros y de las ayudas estructurales necesarias para renovar o modernizar la flota.

Como gran excepción se nos concedía que los buques canarios -entendiendo como tales los inscritos en los registros de base de los puertos canarios-, pudiésemos vender nuestra producción pesquera (de origen español conferido por la bandera del buque) en el mercado comunitario, que para nosotros era mayormente el español, sin pagar aranceles de entrada al traspasar el cordón aduanero.

Un completo despropósito que suponía la desaparición de la flota pesquera industrial de Canarias, y la economía inducida en los Puertos de la Luz y de Naos en las Islas de Gran Canaria y Lanzarote.

ANACEF tuvo que batallar en Las Palmas, Madrid y Bruselas hasta que conseguimos la excepcionalidad de ser readmitidos en la Política Común de la Pesca, gracias a haber demostrado en 1983 dos años antes de la Adhesión, que nuestra flota aportaba miles de toneladas de productos de la pesca de alto contenido proteínico a los consumidores europeos, y generaba millones de dólares por sus exportaciones a Japón. A lo largo de éste proceso, contamos con la colaboración inestimable del Presidente de la Confederación Canaria de Empresarios, que hizo suya la causa de una de sus Asociaciones Fundadoras.

El Parlamento de Canarias tardó cinco años en convencerse del error de permanecer al margen del cordón aduanero comunitario y sobre todo de las Políticas Comunes, y fue en diciembre de 1989 cuando decidió la plena adhesión, lo que se simultaneó además con el acceso al programa de ayudas por la lejanía e insularidad de las regiones ultra periféricas POSEICAN. En junio de 1991, la CE aprobó la integración plena de Canarias, y nuestra flota pesquera quedó incorporada de pleno derecho a la PCP.

La integración en la CE no supuso únicamente ventajas en relación con los acuerdos pesqueros como más de uno se empeñó en proclamar, ya que el ejercicio de las competencias atribuidas a la COMISION por el Tratado de Roma, interpuso una administración más y el alejamiento de ANACEF como expertos y asesores de los negociadores en la materia y ante las Administraciones de los Países Terceros que mejor conocemos. Asimismo asistimos a nuestro pesar, a una escalada en los importes de las contrapartidas financieras que no se corresponden con el rendimiento de la actividad pesquera encareciendo los acuerdos, cuando en realidad lo que se está compensando son aspectos ajenos a la pesca, con carácter de cooperación al desarrollo.

No parece justo ni razonable que se pague la cooperación al desarrollo con presupuesto de la Dimensión Exterior de la PCP, y a continuación se diga que los acuerdos pesqueros son caros.

La Unión Europea actual con 27 Estados miembros y una población de 400 millones de consumidores, es deficitaria en el 60% de los productos de la pesca, que tiene que importar (afortunadamente, el 10 % de las importaciones procede de inversiones españolas en los sectores pesqueros de 26 países). En otras palabras, la flota pesquera comunitaria captura el 40% del total que consumimos, (30% en aguas europeas y 10 % en aguas exteriores).

Ello debería hacer que los responsables en Bruselas, conscientes de que las aguas europeas no dan más de sí por estar plenamente explotadas, fomentasen la dimensión exterior de nuestro sector pesquero por la vía de los Acuerdos y de las Sociedades Mixtas Pesqueras, además de potenciar las Organizaciones Regionales de Pesca en aguas Internacionales, en orden a procurar capturas en aguas de países terceros y zonas de Alta Mar ricos en recursos.

Sin embargo, en lugar de seguir la lógica política de reducción del déficit productivo potenciando la producción de nuestra flota propia, asistimos a todo tipo de obstáculos a la actividad de nuestros buques pesqueros de larga distancia en el exterior, y al empeoramiento de la balanza comercial comunitaria importando productos de la pesca y de la acuicultura de países emergentes, ya que ni siquiera producen los países en vías de desarrollo al ser incapaces de llevar a cabo pesca industrial.

En efecto, el presupuesto comunitario para contrapartidas de acuerdos pesqueros ha descendido de 250 mil € a 160 mil € en los últimos 10 años, y el número de acuerdos de 23 a 14. España aportó 16 acuerdos cuando se adhirió en 1985.

La UE propugna la coherencia entre sus diferentes políticas, pero a la hora de la aplicación práctica de las mismas, observamos:

La pesca debe ser realizada con respeto a los Derechos Humanos, y las Convenciones internacionales del Trabajo (OIT), Navegación (OMI), y Normativa Higiénico Sanitaria. Las infracciones deben ser combatidas con la aplicación de la Normativa contra la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR).

Sin embargo se importan en el mercado europeo capturas de la flota de la China Popular que utiliza a presidiarios cumpliendo condena como marineros, no respeta ni es signataria de las convenciones internacionales, y sus buques no cumplen la Normativa Higiénico Sanitaria de la UE.

5. LA FLOTA PESQUERA GENERADORA DE BENEFICIOS INDIRECTOS PARA CANARIAS

La Unión Europea, España y Canarias en especial, ha sufrido el drama de la inmigración irregular, llegando a recibir 90 cayucos al mes que desbordaron todas las previsiones e instalaciones de acogida, siendo los jóvenes africanos sus víctimas directas en muchas ocasiones.

En la actualidad la inmigración por mar es prácticamente inexistente en Canarias, y debemos preguntarnos las razones de éste cambio tan radical.

Además de las ayudas directas aportadas por la UE y sobre todo por España a través del programa FRONTEX, la flota pesquera de Canarias integrada en OP ANACEF ha ido fijando población africana en origen a base de incorporar a sus tripulaciones marroquíes, mauritanos, senegaleses y guineanos, los cuales reciben un salario diez veces superior al nivel de renta salarial en sus países, y de los cuales dependen aproximadamente 20.000 personas en África.

Asimismo la actividad portuaria llevada a cabo en los puertos de los países africanos en cuyos caladeros faenamos, da trabajo y genera renta que compensa el coste de la enorme bolsa de emigrantes subsaharianos retenidos en Nouadhibou (R. I. Mauritania).

Esta eventual actividad portuaria y pesquera va en detrimento del PIB y del empleo en Las Palmas, si bien ya no se encuentran profesionales canarios para la pesca industrial desde hace muchos años, y el régimen de monopolio de empresa pública establecido para la descarga de la pesca congelada en nuestro puerto, no es compatible con la libertad de empresa que propugna la normativa comunitaria en la UE y su coste desproporcionado no es competitivo. Existe un estudio al respecto elaborado en la Universidad de Las Palmas por encargo de la Autoridad Portuaria de nuestro puerto.

6. PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR PESQUERO EN CANARIAS

La pesca de litoral en aguas canarias mantiene un nivel razonable de eficacia, protegida y apoyada en sus infraestructuras en tierra a través de las federaciones de cofradías y la Viceconsejería de Pesca de Canarias.

La flota atunera cañera con base en Puerto Naos y en Tenerife, protesta por la escasa cuota de atún rojo (Big Eye) que se les ha adjudicado, como consecuencia de las reducciones generalizadas aplicadas a su captura.

La flota pesquera industrial dedicada a la captura de cefalópodos peces planos y merluza en el marco de los acuerdos entre la UE y Mauritania y UE y Guinea Bissau, mantiene 27 arrastreros congeladores de cuya actividad dependen 500 puestos de trabajo en la mar y más de 2.000 en tierra, necesita absolutamente que se mantengan los acuerdos pesqueros en condiciones técnicas y económicas soportables.

Necesitamos que nuestro Puerto de La Luz mejore sus conexiones marítimas en el tráfico de mercancías con los puertos del hinterland africano, y se consolide en HUB de distribución de productos de la pesca congelados capturados en los caladeros del banco canario sahariano y África Occidental, así como suministrador de pertrechos a la flota que allí opera.

El trabajo de los astilleros y talleres de reparaciones, los almacenes frigoríficos y los mayoristas de pescado, deben asimismo contribuir al PIB de Canarias dando valor añadido a la actividad de los buques pesqueros de todas las banderas y a sus capturas, procesándolas comercializándolas y distribuyéndolas.

Finalmente todo depende del mantenimiento de los acuerdos pesqueros con los países ribereños de la costa atlántica africana y necesitamos que el Gobierno de Canarias continúe gestionando ante Madrid y Bruselas para su consolidación, utilizando como argumentos de gran calado nuestra condición de Región Ultraperiférica, frontera meridional de la UE, y nuestra relación de Vecindad con los países ribereños del África Atlántica.

LA ASOCIACIÓN INDUSTRIAL DE CANARIAS. HISTORIA Y REALIDAD

Eugenio Castillo Eguia
(Presidente de ASINCA)¹

¹ Intervención de 21 de noviembre de 2011.

1. INTRODUCCIÓN

En primer lugar, tengo que agradecer la invitación de D. Santiago de Luxan y de la Fundación Mapfre Guanarteme por organizar este Ciclo de Conferencias y darnos la oportunidad a los industriales de Canarias de explicar los antecedentes recientes y perspectivas del sector industrial en Canarias y exponer los motivos que fundamentaron la constitución de ASINCA, la Asociación Empresarial del sector industrial, y su papel en la defensa del sector en Canarias.

Asimismo, quiero felicitar por la idoneidad y necesidad de este ciclo de conferencias, ya que coincidimos en que la actual crisis ha puesto de manifiesto la necesidad de que las economías actuales sean más productivas, más innovadoras y más diversificadas, lo cual sólo puede ser posible si incrementamos la participación industrial en el producto interior bruto de nuestra economía.

Por otra parte, hay que destacar que se convoque a un mismo foro a empresarios y a representantes de la comunidad universitaria, de manera que se contribuya a crear lazos de encuentros entre ambos ámbitos.

Y finalmente, y antes de comenzar mi exposición, quiero señalar que es positivo revisar la historia y los acontecimientos que nos han llevado hasta la situación actual, ya que gracias a estas reflexiones podemos ser conscientes de que Canarias ha tenido tradición industrial, pese a no disponer de recursos para ello, y que a nuestro entender, han sido las limitaciones institucionales y la falta de apoyos lo que ha impedido un mayor desarrollo del tejido productivo en Canarias.

2. LA CONSTITUCIÓN DE ASINCA: MOTIVOS Y ACTUACIONES INICIALES

La historia del sector industrial de Canarias y los motivos que fundamentan la constitución de la Asociación Industrial de Canarias, ASINCA, están unidos inexorablemente a la evolución del acervo histórico canario y al cambio de modelo económico.

Para encuadrar los orígenes de ASINCA hay que remontarse a la década de los años 70, del siglo pasado, en el que la estructura sectorial de la economía canaria estaba mucho más equilibrada que en la actualidad, aportando la agricultura casi un 10% del PIB canario, seguida del sector de la construcción que aportaba casi un 11%. A continuación se encontraba el sector industrial que aportaba más del 12% del PIB a la economía canaria y, por último, el sector servicios, que era el más importante aportando poco más del 67%.

A día de hoy la aportación sectorial en la economía canaria ha variado substancialmente al reducirse la aportación de los sectores productivos, de forma que el sector primario contribuye con el 1,5% el PIB, la industria y energía se sitúan en poco más del 6%, seguidos por la construcción que aporta el 8,1% y el sector servicios que aporta el 84,7% del PIB.

En Canarias, la actividad industrial siempre ha estado condicionada por una serie de factores que aún en la actualidad, siguen siendo determinantes a la hora de enfocar los proyectos de inversión industrial.

Estos condicionantes son la carencia de materias primas y recursos productivos y energéticos, la limitación y fragmentación del mercado, la escasa cultura industrial en las islas y la gran apertura a los mercados internacionales instaurada por el decreto de Puertos Francos de Bravo Murillo en 1852, que ha posibilitado un importante comercio con el exterior de importación, lo que no hacía atractiva la actividad manufacturera en las islas e incluso fomentaba la desindustrialización en Canarias.

Con todo ello, existió en los dos siglos anteriores al actual una incipiente y en algunos casos, incluso potente industria canaria ligada a la caña de azúcar, al sector naval, una potente industria conservera, una industria del tabaco y la industria de panificación, molienda, pastas y chocolates.

Sin embargo, a finales de los años sesenta del siglo pasado se inicia el despegue del sector servicios, especialmente apoyado por el sector público que pretendía impulsar el desarrollo económico y social de Canarias de forma rápida, lo que motivó que la economía canaria tendiese hacia la especialización en el sector terciario en mayor medida que la media del estado 61% frente al 49% a nivel nacional en 1973.

Conscientes de esta situación, los empresarios industriales de la época, años 70, comenzaron a reclamar a la administración pública, y en concre-

to a los Cabildos Insulares, por ser las administraciones más cercanas a la realidad canaria, la necesidad de fomentar de alguna manera las actividades industriales.

Paralelamente a partir de los años 70 y coincidiendo con el proceso de cambios en el modelo económico de Canarias se produjo un proceso de deslocalización industrial que provocó el cierre de numerosas empresas y el desvío de empleo industrial hacia el sector servicios.

Este proceso de cierre de empresas fue de alguna manera silencioso, ya que desde ninguna administración o institución se le dio la importancia que tenía, de forma que a diferencia de otras regiones españolas cuyos procesos de desinversión industrial fueron acompañados por políticas de reconversión y de apoyo a través del Instituto Nacional de Industria, en Canarias, no se prestó atención y se focalizaron todos los esfuerzos hacia el desarrollo del sector turístico.

Por ello, los empresarios industriales comenzaron a plantear a la administración insular el impacto que sobre el tejido productivo estaba teniendo el nuevo modelo de desarrollo canario, de manera que los Cabildos de Gran Canaria y de Tenerife elaboraron sendos informes en los que se definían posibles sectores industriales de futuro a apoyar por la administración y el marco institucional a desarrollar para de alguna manera favorecer al sector industrial.

A partir de ese momento se empezó a perfilar el marco en el que se iba a desenvolver la industria canaria, con la aprobación de la Ley de Régimen Económico y Fiscal de 1972 y de la Tarifa Especial, que fue un elemento fundamental para salvaguardar la competitividad de las industrias canarias y de sustento económico de los Cabildos Insulares, la cual se mantuvo con sucesivas prórrogas hasta la entrada de Canarias en la Comunidad Económica Europea, siendo sustituida por otras figuras como veremos más adelante.

Es más, desde el ámbito industrial se veía la necesidad de agrupar situaciones comunes y defender el mantenimiento del sector, para lo que los industriales vieron en el REF una oportunidad de crear un marco que contribuyese a compensar los mayores costes que tienen las actividades productivas en Canarias.

De esta manera, las empresas industriales fueron conscientes de la necesidad de aprovechar las ventajas fiscales contenidas en el REF como un medio para hacer más atractivas y rentables las actividades industriales en las islas.

Aprovechando el apoyo de los Cabildos de Tenerife y Gran Canaria, se desarrollan junto con el sector industrial en las dos islas capitalinas las zonas industriales más importantes de Canarias, teniendo en ambas islas dos polos de ubicación, uno en las capitales y otro hacia el Sureste, con Arinaga y Granadilla como zonas industriales más importantes a día de hoy.

Este hecho, es coherente desde la perspectiva de organizar los procesos productivos, de forma óptima, de manera que desde las plataformas logísticas que se fueron constituyendo en los puertos de Las Palmas de Gran Canaria y de Santa Cruz de Tenerife se distribuían las producciones al resto de islas.

Con el paso de los años, y la instauración de la democracia, el tejido productivo existente en Canarias vio la oportunidad que suponía la creación de una organización empresarial de ámbito técnico, que agrupara a las empresas que producían bienes en Canarias, las cuales a pesar de desarrollar actividades productivas en sectores tan diversos como las harinas, las aguas, la cerveza, el papel, etc. vieron que tenían en común su situación diferencial frente a las industrias ubicadas en el Continente.

Por ello, y con el ánimo de defender las producciones locales y promocionarlas ante todas las instancias el 20 de noviembre de 1976 un grupo de industriales constituyó la Asociación Industrial de Tenerife, la cual un año más tarde, amplió su ámbito de actuación a la Comunidad Autónoma, constituyendo la Asociación Industrial de Canarias, que estuvo presidida por Julián Sáenz Rumeu, en los primeros años.

En este sentido, he de destacar que los industriales siempre han considerado que la unidad es una oportunidad para defender mejor sus intereses, ya que al focalizar con una sólo voz sus planteamientos se convierten en interlocutores reconocidos.

De hecho, los fundadores de ASINCA siempre tuvieron presente que en un territorio tan reducido y lejano como es el mercado canario, debían sumar para hacer más. De esta manera ASINCA ha sido hasta hace muy pocos años, la única organización empresarial de carácter regional existente en Canarias, lo que demuestra la identidad regional de los industriales que han sabido dejar a un lado cuestiones insularistas, y defender con una sola voz la producción local.

3. EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN RECIENTE EN CANARIAS Y EL VALOR ESTRATÉGICO DE LA INDUSTRIA EN CANARIAS

Pese a los esfuerzos de los empresarios industriales y al disponer de un exiguo marco fiscal que pretendía favorecer determinadas actividades locales, la industria en Canarias ha ido reduciendo paulatinamente su participación en el PIB regional hasta alcanzar el 6,1% en la actualidad (industria manufacturera y energía).

Este proceso de deslocalización industrial tiene sus orígenes en la desaparición de industrias tradicionales como la conservera, la fusión de industrias del sector de la alimentación y el cierre de las industrias del tabaco.

De esta manera, la industria se especializa en Canarias en la producción de bienes de consumo, energía y agua, y salvo algunas excepciones, su dimensión es reducida, siendo más del 90% de la industria actual pyme.

Asimismo, el mercado de referencia de la industria canaria, es el de su provincia o el regional, salvo algunas firmas canarias que tienen una trayectoria exterior desarrollada e impulsan en la actualidad la internacionalización de sus empresas y productos.

Sin embargo, y con todo ello, desde todos los ámbitos se mantiene que la relevancia de la industria en Canarias va más allá de esa aportación al producto interior bruto, ya que no debemos olvidar que la industria es el sector económico que realiza mayores inversiones, presenta mayores economías de arrastre, genera empleo cualificado y estable y reduce nuestra dependencia del exterior.

El sector industrial ha sabido adaptarse a los cambios económicos, sociales y tecnológicos, y aporta productos de condiciones análogas a las de las industrias continentales en términos de calidad, seguridad, trazabilidad e innovación.

De hecho, la oferta industrial se ha adaptado a la demanda y al entorno en el que está ubicada, desarrollando complejos procesos de gestión organizativa y logística para atender las necesidades de la población canaria, ubicada en 8 mercados separados por el mar.

Finalmente, hemos de señalar las ramas de actividad más relevantes de la industria en Canarias, como son el sector de alimentación y bebidas, la industria auxiliar a la construcción, la litografía y artes gráficas y la industria de energía y agua, sectores que en la actual crisis económica, están gestionando sus empresas para adaptarse al nuevo mercado, y superar esta crisis y continuar realizando sus procesos productivos en Canarias.

4. EL APOYO INSTITUCIONAL A LA INDUSTRIA EN CANARIAS

Tal y como ya avancé al principio, la industria en Canarias no ha dispuesto de suficientes apoyos por parte de las Administraciones y de las Instituciones. De hecho, no es hasta el año 1993 cuando el Parlamento de Canarias insta al Gobierno de Canarias a elaborar una Estrategia de Desarrollo Industrial. Tras este mandato, se comienza a trabajar y en 1996 se aprueba el Plan de Desarrollo Industrial de Canarias, PDINCA, que marcaba una serie de actuaciones hasta el año 2000 con objeto de potenciar al sector industrial. Sin embargo, pese a las buenas intenciones, el PDINCA no tuvo el apoyo y respaldo necesario para que se lograsen los objetivos previstos.

Es en la legislatura anterior, cuando de verdad se produce una apuesta decidida del Gobierno de Canarias por la diversificación de la economía, y se toma conciencia de que se necesita de una estrategia sectorial integral que contemple a todas las administraciones implicadas y a todos los ámbitos de los que participa la industria canaria.

Por eso se inicia un proceso de debate en el que participan el sector industrial, representado por ASINCA, todos los agentes económicos y sociales, y todas las administraciones públicas, ya que el objetivo es elaborar una Estrategia consensuada, que responda a la realidad de la industria actual y dote a la industria de condiciones para ser competitiva.

En este proceso, ASINCA participa activamente, y junto con la Viceconsejería de Industria lidera las reuniones y debates, aprobándose finalmente por unanimidad de todos los Grupos Parlamentarios el 27 de mayo de 2009 la Estrategia de Desarrollo Industrial de Canarias, a aplicar en el horizonte 2010-2020, contemplando por tanto, los retos de la Estrategia Europea 2020.

El objetivo de la EDIC es crear las condiciones estructurales, socioeconómicas y logísticas que permitan antes de 2020, disponer de un sector industrial mejor posicionado, con una gestión avanzada, más competitivo, productivo e innovador, con un mejor balance exterior y con la máxima capacidad para captar cuotas crecientes en el mercado regional al mismo tiempo que se sigue creciendo en los mercados exteriores.

De esta manera se pretende duplicar la aportación de la industria manufacturera a la economía regional hasta situarla en el 6% del PIB (actualmente es el 3,7).

Fruto de este apoyo a la industria a través de la EDIC, es el Plan de Reindustrialización de Canarias, que en 2010 convocó por primera vez el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Este plan ha permitido financiar entre 2010 y 2011, 90 proyectos industriales y crear 287 puestos de trabajo, lo que demuestra que la industria es receptiva a sus apoyos, y se implica con nuestro territorio.

5. EL PAPEL DE ASINCA EN LAS RENOVACIONES DEL RÉGIMEN ECONÓMICO Y FISCAL DE CANARIAS Y EN LAS MODULACIONES DE LA POLÍTICA EUROPEA

Desde su creación, ASINCA se convirtió en un interlocutor reconocido ante las administraciones tanto del Estado, como en Canarias tras la creación de la comunidad autónoma, y posteriormente con las instituciones europeas.

De esta manera, la actuación de ASINCA ha sido decisiva para plantear, defender y desarrollar muchas medidas de política económica y fiscal que se han favorecido a la industria canaria.

Como ejemplo voy a señalar distintas actuaciones realizadas en los periodos previos y posteriores a la integración de Canarias en la entonces Comunidad Económica Europea.

La adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (CEE), el 1 de enero de 1986, hizo inaplazable la actualización del REF, ya que, aunque se estableció un sistema especial de integración consagrado en el artículo 25 del Acta de Adhesión del Reino de España a la Comunidad Europea y en el Protocolo 2 de la misma, no colmó las aspiraciones canarias. Por ello, el Parlamento canario adoptó el 21 de diciembre de 1989 una resolución en la que pidió una mayor incorporación en la Comunidad Europea.

La nueva situación obligaba a una reforma de los aspectos fiscales recogidos en el REF que, manteniendo una presión fiscal menor que en el resto de la Nación, fuera introduciendo de manera progresiva la legislación aduanera comunitaria y una fiscalidad indirecta acorde con las exigencias de la Comunidad Europea y garantizadora de la financiación de las haciendas locales.

De esta manera, en 1991 la Comunidad Europea aprueba el Reglamento 1911 del Consejo relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho comunitario en las Islas Canarias. Ante este nuevo contexto normativo, desde ASINCA se solicitó al Gobierno de España que se salvaguardase la aplicación de la Tarifa Especial, para lo que justificó con informes económicos y técnicos la utilidad de ésta en el mantenimiento y desarrollo de las actividades industriales.

En el citado Reglamento 1911/91 se establecía un calendario de desmantelamiento progresivo de la Tarifa Especial, que preveía su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2000 para determinados productos considerados sensibles para la industria canaria, como son determinados productos de alimentación y bebidas, papel y cartón, que en definitiva representaba el grueso de la industria canaria.

Asimismo, y para respetar la tradición de la apertura al comercio internacional de Canarias, se estableció una exención en la aplicación del Arancel Aduanero Común hasta el 31 de diciembre de 2000, de forma que se podían importar productos y materias primas de 3º países sin abonar el arancel comunitario.

Asimismo, se creó el Arbitrio a la producción e importación de mercancías, el APIM, que se aplicó hasta el 31 de diciembre de 2000, a la importación de productos en Canarias, con distintos tipos impositivos.

Por otra parte, con el objeto de garantizar el abastecimiento de productos básicos para la alimentación y ayudas al desarrollo del sector primario, se creó mediante la Decisión del Consejo de 26 de julio de 1991 un programa de opciones específicas por la lejanía y la insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN) aplicado desde el 1 de enero de 1992.

Paralelamente a nivel Estatal la Ley 20/1991 del Régimen Económico y Fiscal compatibilizó y adaptó el REF a la nueva situación de Canarias en el contexto europeo, posibilitando no obstante la aplicación de incentivos y bonificaciones a las actividades locales más desfavorecidas, y manteniendo una fiscalidad indirecta menor, creándose el IGIC y unos impuestos especiales de menor imposición. Los incentivos a la inversión se definieron en la Ley 19/94, en la que la Reserva para Inversiones ha jugado un papel fundamental en la capitalización de las industrias canarias.

Todas estas medidas configuraron el régimen que permitía el desenvolvimiento de la industria canaria, de forma que se pretendía compensar las desventajas que la situaban en peores condiciones para competir con las producciones comunitarias.

Asimismo, paralelamente la Comunidad Europea empezó a tomar conciencia de que existían en Europa determinadas regiones que compartían características comunes como era su lejanía, aislamiento y carencia de recursos, de forma que en el año 1992 en el Tratado de Maastricht se incluyó una Declaración relativa a estos territorios, que posteriormente fueron denominados como Regiones Ultraperiféricas, redactándose un artículo específico para ellas el art. 299.2 en el que se considera su especial situación y permite aplicar medidas específicas y modulaciones a la política europea agrícola, pesquera, comercial y fiscal.

La Comunidad Europea no es estática, y cada siete años evalúa la situación de los estados y regiones que la componen y establece un nuevo marco de políticas y de ayudas de estado. De esta manera, el Régimen Económico y Fiscal de Canarias ha tenido que ser adaptado y convalidado a las condiciones que se establecían en cada periodo, creándose incluso nuevas medidas que sustituían a las aplicadas antes de la entrada de Canarias en la Comunidad Europea.

De esta manera, ASINCA siendo consciente de la importancia de mantener el tratamiento especial en el ámbito fiscal para favorecer a las producciones locales, ha mantenido una continua defensa de los arbitrios de entrada. Así, tras desaparecer la Tarifa Especial y el APIM en el año 2002, se aprobó el arbitrio insular a la entrega e importación de mercancías, AIEM.

El AIEM pretende compensar los numerosos sobrecostes que padecen las industrias canarias, costes que la propia unión europea tiene cuantificados, en los Informes que ha encargado al Centro de Estudios Económico Tomillo y a la Consultora Lengrand, ya que la Unión Europea no permite nunca la aplicación de medias que distorsionen las reglas del mercado interior, de forma que se eviten situaciones que vulneren la competencia.

Como complemento al AIEM, la Unión Europea ha previsto medidas compensatorias a los sobrecostes que producen la lejanía y la doble insularidad, las cuales sumadas a otras medidas específicas, como el POSEI, el REA y las suspensiones arancelarias que se siguen aplicando, conforman el marco de medidas de la industria canaria en Europa, en los que ASINCA ha jugado un papel decisivo como lobby en Bruselas, tratando con los Comisarios y Directores Generales de Fiscalidad, Agricultura y Política Regional la situación de Canarias como RUP y de sus sectores productivos.

Para finalizar este apartado referido a nuestra intensa labor en el ámbito europeo, me voy a referir al actual tratado y al “partenariado” que se produce entre la unión, sus estados y las regiones.

El actual Tratado de Funcionamiento de la Unión, diversifica el antiguo artículo 299.2 en el que se reconocía la situación específica de las RUP en 3 artículos:

- El 107 sobre las ayudas de Estado
- El 349 sobre la condición de ultraperiferia
- El 355 sobre la aplicación del Tratado a las RUP

Estos artículos son poderosos instrumentos que deben ser desarrollados para configurar un verdadero marco que posibilite el desarrollo de un potente sector industrial en Canarias y en el resto de regiones ultraperiféricas.

Para ello, desde ASINCA realizamos contactos continuos con el Gobierno de Canarias, con el Estado y las instituciones comunitarias, y participamos en los Foros de las RUP que se celebran periódicamente en Bruselas, de forma que nuestro objetivo es llamar la atención sobre nuestra condición y valor estratégico de la industria.

De hecho, nuestro Objetivo es seguir contribuyendo con propuestas rigurosas con vistas al diseño de la Estrategia del periodo 2014-2020 y en especial en aportar nuestra visión para que se tenga en cuenta en la Comunicación de la Comisión sobre las RUP que desarrollará en 2012 y en las Nuevas directrices de Ayudas de Estado.

Para ello, en estos últimos dos años hemos trabajado intensamente, de forma que hemos logrado incluir un apartado específico para la industria ultraperiférica en el memorándum conjunto de las RUP y hemos logrado que se indique a la industria como un sector a potenciar en el memorándum de las RUP y sus estados de mayo de 2010. Más recientemente, hemos participado en la elaboración del Informe encargado por el Comisario Michel Barnier de Mercado Interior, que pretende evaluar el impacto de la Unión en las RUP, elaborando un documento que ha sido asumido por el observatorio industrial de Canarias, y presentado a Pedro Solbes, encargado de realizar el citado informe.

6. SITUACION DEL SECTOR INDUSTRIAL EN LA ACTUALIDAD Y RETOS A SUPERAR

La industria fue el primer sector económico que sufrió los efectos de la crisis en Canarias, al iniciarse en julio de 2007 el encarecimiento de las materias primas y del crudo, cuyo coste repercute en la industria a través del aumento del precio de la energía y de los costes del transporte de las materias primas desde el exterior y de los productos elaborados entre islas.

La industria auxiliar de la construcción fue la primera rama de actividad en acusar la crisis, con el parón en el ritmo de la actividad constructora, lo que ha motivado el cierre de empresas y la pérdida de producción.

Y desde 2010 es la industria ligada al sector de la alimentación, bebidas y tabaco, quien está acusando en mayor medida la crisis, debido a la reducción de la demanda, que el Banco de España ha cifrado en el último periodo en un 6% y el aumento de consumo de la marca del distribuidor.

Con todo ello en el periodo que abarca desde el inicio de la crisis, que situamos a finales de 2007 hasta la actualidad se ha producido en Canarias el cierre de 1.287 empresas industriales y se han perdido 20.300 puestos de trabajo en el sector industrial, alcanzando nuestro sector los 12.641 parados.

Las EXPECTATIVAS de los industriales según los resultados preliminares de una Consulta a Directivos que hemos realizado en ASINCA sobre la salida de la crisis indican que:

- No se prevé una mejora de las condiciones económicas generales hasta dentro de dos años.
- Que se continuará con un alza del coste de las materias primas y con ataques especulativos.
- Que se seguirán produciendo ajustes en las plantillas, dificultades financieras (las empresas están endeudadas a día de hoy en más de un 2% de su activo fijo), con probabilidad de cierre de empresas y ajustes a la baja en los márgenes industriales.

Dada esta situación de partida de total incertidumbre, por la inestabilidad económica y política de Europa y España, y la continuidad de las restricciones financieras tanto a la empresa como a los consumidores, no se prevé que se dinamice el consumo interno, que es el principal cliente de la industria canaria (80% de los productos canarios se venden en el mercado regional según la encuesta a directivos), ni que por tanto pueda mejorar la situación de la industria en Canarias:

Ante esta situación, desde ASINCA como defensora de la importante labor que realizan las empresas industriales en el contexto actual, en el que es necesario dinamizar la economía y generar actividad económica, y por ello cobran especial relevancia las actividades que generan valor añadido y empleo



Eugenio Castillo Eguía (Presidente de ASINCA)

cualificado como es el caso del sector industrial, que es un sector estratégico para Canarias, siendo esencial garantizar en clave de futuro, la sostenibilidad, crecimiento y diversificación de la industria canaria de forma que incrementemos la participación industrial en el PIB Regional y dispongamos de un tejido industrial sólido y desarrollado.

Por eso, en ASINCA trabajamos para que se perciba a la Industria Canaria como un sector competitivo, innovador y que apuesta por la calidad, cercano al consumidor y con una estrecha interrelación con el resto de sectores económicos.

Y reivindicamos el apoyo decidido a la producción local canaria como solución a la actual crisis global, ya que el desarrollo de la industria canaria provocará de forma inmediata efectos de arrastre sobre otros sectores económicos dinamizando la economía y posibilitando la creación de empleo.

De hecho, desde ASINCA trabajamos en varios ámbitos y con distintas instituciones, para contribuir a que la Industria Canaria sea un sector de futuro, lo cual sólo es posible si:

1. Se continúa considerando a la industria como un sector estratégico en la economía regional.
2. Se mejora el posicionamiento de los productos “Elaborados en Canarias” distinguidos por el logotipo de los pajaritos.

3. Se consolidan las medidas específicas que compensan los sobrecostes estructurales que limitan el desarrollo del tejido industrial en Canarias, tanto en el ámbito europeo (REA, AIEM) como estatal (Plan de Reindustrialización de Canarias).

4. Se garantizan las condiciones que hagan viable la actividad industrial en las islas, mediante la mejora de las condiciones energéticas y las infraestructuras industriales.

5. Y se dispone de una administración eficaz y eficiente que contribuya a superar esta difícil situación, determinada por la crisis de las materias primas, la falta de liquidez, la reducción del consumo interno y la fuerte competencia del exterior.

Para contribuir al logro de estos objetivos queremos que los empresarios industriales pongan en valor su buen hacer, gestionen de forma eficiente sus empresas y sigan trabajando como hasta ahora, y le reclamamos al Gobierno Autónomo, al Estatal y a las corporaciones locales, que deben trabajar coordinadamente para facilitar la actividad productiva.

Y finalmente, y más importante todavía, solicitamos el apoyo de la sociedad canaria, de los consumidores, de forma que cuando vayan a comprar piensen en el efecto dinamizador que produce cada producto canario que compran, de manera que interioricen que apostando por nuestra industria se garantiza un mejor futuro para nuestras islas, pues así mantenemos empleos y a su vez, riqueza para nuestra sociedad.

LA MUTUA GUANARTEME
Y LA FUNDACIÓN CANARIA
MAPFRE GUANARTEME:
HISTORIA Y REALIDAD

Julio Caubín Hernández

(Fundador y Presidente de Honor de la Fundación Canaria Mapfre Guanarteme)

1. INTRODUCCIÓN

Nos presentamos ante un público de estudiantes muy jóvenes, que no conocieron otro sistema de gobierno que la democracia. Les habla un conferenciante que puede contraponer dos sistemas o métodos de gobernar.

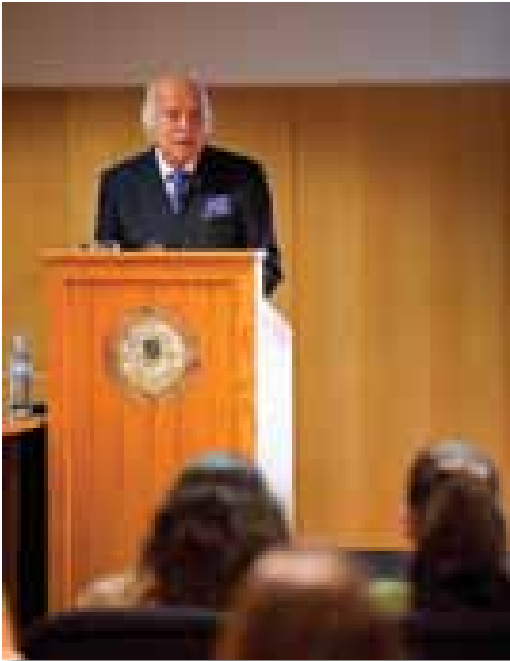
Puedo afirmar cuanto hoy manifieste porque lo he contrastado como vida. Ustedes, en cambio, han de creer en aquello que no vieron ni vivieron. Lo han de hacer por medio de testimonios de terceros que sufrieron, al igual que hoy, con gobiernos ineficaces. La diferencia está en que hoy existe el consuelo de que, cada cuatro años, se puede cambiar y abrir nuevamente la esperanza.

Una vez expuesta esta reflexión, iniciamos nuestra exposición con una pincelada sobre como era la Mutua Guanarteme, en los años en los que nuestra historia se inicia para encaminarnos en la directriz adecuada.

2. REFLEXIONES SOBRE LA SITUACIÓN DE CANARIAS EN LOS COMIENZOS DE NUESTRA HISTORIA

En mi libro sobre la historia de la Mutua Guanarteme, expongo que para establecer con rigor un proceso objetivo, lo mejor es beber en las fuentes documentales de las actas y transcribir algunos de sus acuerdos que permiten ver la lógica de las decisiones.

Para una correcta interpretación, como advertí antes, hay que tener en cuenta las fechas a las que se remonta la exposición: años 1933-1989, mas de cincuenta años y lo que es mas significativo, la situación de Canarias en aquel entonces, en la que era minoritaria la tercera – hoy primera- fuente de negocio de las Islas: el turismo.



Julio Caubín Hernández
(Fundador y Presidente de Honor
de la Fundación Mapfre Guanarteme)

Debemos tener presente, además, el escaso contacto de Canarias con la Península, con comunicaciones difíciles por la larga travesía marítima y los escasos aviones que aterrizaban en los aeropuertos canarios. Estábamos en una economía terciaria fundamentalmente agrícola sumada a una compleja y poco participativa, por exclusiva, aunque fundamental actividad: los Puertos.

Las costumbres conservadoras lo abarcaban todo. Los centros de recreo y convivencia eran clasistas y de difícil acceso, sobre todo en las ciudades, pero también en muchos pueblos. Canarias era una sociedad rural con escaso desarrollo económico en general y la cultura estaba centrada en clases muy

distinguidas. La Universidad única de La Laguna en Tenerife, era una barrera casi infranqueable para la generalidad de la población, que contaba con escasos recursos económicos y una falta de ambiciones, provocadas por la ignorancia. El analfabetismo era corriente y los estudios primarios se consideraban suficientes para ponerse a trabajar, aportando a la unidad familiar los recursos imprescindibles para la supervivencia.

Los que conseguían escapar de esta mediocridad abandonaban la isla en la que residían, rehusando crear la inquietud necesaria para el progreso. El reducido grupo intelectual- salvo alguna excepción que conservaba la tenue llama de la esperanza- estaba constituido por personas mayores, muchas veces fracasadas, que se apiñaban en un acto de escasa solidaridad, mas para protegerse de sus incapacidades que para crear fuentes de avances económicos y culturales.

Aquellos que tenían la fortuna o el ingenio de encontrar nuevos recursos, generalmente perforando pozos o galerías de agua, eran solo nuevos ricos que no se preocupaban de que sus hijos se formaran mas allá de lo necesario, para que tuviesen un barniz cultural. Los esclavizaban incorporándolos obligatoriamente al negocio familiar, haciéndolos desgraciados, subyugados por la cautelar obediencia, sin que fuesen respetados sus deseos.

Esta sociedad negativa alargó muchos años el cambio, quizás por puro instinto de supervivencia. La hambruna hizo necesidad de emigración, principalmente hacia países hispanoamericanos: Venezuela, Cuba, Argentina y Uruguay recibieron a nuestros emigrantes, muchos de los cuales, al faltarles la formación cultural, prosperaron económicamente pero solo pensaban volver a Canarias presumiendo de “carros” americanos y dientes y hebillas del cinturón de oro, siendo así paradigma de la pobreza intelectual.

Esta situación fue por fin base del inconformismo y la aparición de las escuelas de enseñanza y formación, principalmente las Instituciones religiosas y otras como el colegio Viera y Clavijo, que abrieron poco a poco las fuentes del saber, desarrollando una nueva generación con la inquietud de buscar la transformación del pensamiento, las actitudes y las aspiraciones culturales y económicas.

Así se fue iniciando a finales del siglo XIX y especialmente a principios del siglo XX, una nueva época, que apoyada en los avances tecnológicos, acercan la tierra de “una hora menos” a otra hora más participativa e igualitaria, alcanzando paulatinamente un cambio de igualdad social que, aunque desequilibrada, fue eliminando la miseria generalizada, hasta convertir una isla de emigrantes en islas de inmigración masiva, no sólo de países africanos, que es lo que se publicita como negativo, sino de europeos y muy en especial de españoles peninsulares.

Estas reflexiones podrían aplicarse al resto del territorio español- como a otras muchas naciones, por supuesto- y se querrá añadir que acrecentadas por la tragedia de la guerra mundial y la posguerra, pero no, Canarias era una provincia marginal, después desdoblada, un apéndice de destierro político de personas que no compartían las ideas predominantes de los distintos Gobiernos. También era destino lejano e incómodo de funcionarios y militares, a los que había que pagarles un plus de “residencia” para que se desplazaran, muchos al amparo de prebendas y favores.

Las bases de partida en la formación eran muy distintas y en Canarias siempre fueron con retraso y aún hoy sigue estándolo en cierto modo, con las condicionantes que se quiera, aunque ciertamente sin aquella diferencia abismal.

3. CREACIÓN Y DESARROLLO DE MUTUA GUANARTEME

Este comentario es fundamental para realizar un análisis de la Mutua Guarteme, tanto de los primeros años como de los posteriores, porque ambos períodos han ido al hilo de la realidad reseñada.

En esa época grupos de agricultores del norte, centro ciudad y sur, crearon cooperativas de agricultores: Las Palmas, Telde y Arucas fueron las principales.

Dos de ellas crearon, como consecuencia de la norma reguladora del riesgo de accidentes de trabajo, estructuras de cobertura bajo diferentes nombres. En Las Palmas se denominó: *Atindana* y en Arucas: *Asociación Mutua agrícola del norte de Gran Canaria*. Al considerarlo el ministerio excesivamente largo, hubo de modificarlo con el nombre conocido de Mutua Guanarteme.

No fueron las únicas, pues la Asociación de Portuarios creó la Mutua de portuarios y en Tenerife, la Mutua Tinerfeña y la Mutua de la Orotava. A lo largo del mapa de España se crearon ininidad de mutuas casi todas locales. Eran escasas las de ámbito nacional, entre ellas Mapfre cuyo nombre significa: Mutualidad Agrícola de Patronos Federados de España.

Nuestro trabajo se desliga del concepto mutual generalizado y se centra en la Mutua Guanarteme como empresa, dejando al margen toda terminología que conlleve un acotamiento de la gestión que desarrolló en sus campos de actividad, aunque es evidente que he de aludir a ello, sobre todo, al mencionar las dificultades nacidas de factores externos que hicieron dificultosa su administración, que no su desarrollo.

Las mutuas, como una ONG, una asociación o una fundación, son instituciones carentes de capital y en su más pura acepción, debían limitarse a realizar su actividad sin coste alguno. A lo sumo deberían aplicar solo los gastos de la gestión.

Una mutua debe recibir a cuenta una cantidad para cubrir un empírico riesgo, que colectivamente asumen un grupo definido de personas, con la finalidad de distribuir los riesgos de todos entre todos.

Cada año deberían reintegrar lo no consumido proporcionalmente a cada mutualista y volver a iniciar el proceso de derrama a cuenta.

Entrar a exponer las razones que desvirtúan este concepto sería desviarnos del contenido de la conferencia y, aunque es apasionante ver como el hombre inventa formulas para descomponer lo puro, nos limitamos a anotarlo y sentir superada una tentación, que incardina claramente en mi caso, con el desarrollo de una fundación.

Como consecuencia de cuanto manifiesto inicialmente, la Mutua se establece como inquilino en la casa de un mutualista con un precio de renta simbólico y toma a una persona a tiempo completo para que la gestione y dé cuentas a una Junta anual del resultado.

La casa estaba situada en la calle de Pedro Marichal en la ciudad de Arucas y su propietario era el mutualista Bernardino Santana. La Junta estaba compuesta, después de algunos movimientos fundacionales, por los mutualistas Manuel Medina Batista, agricultor, almacenista y exportador de plátanos; Julio Caubín Ponce, Bernardino del Toro Marichal, José Quesada Rodríguez, Odón Máximo Guerra, Rafael Barbosa Ponce, Alfonso Ferrera Pérez y el men-

cionado Bernardino Santana García, todos ellos de profesión agricultores, aunque alguno ejercía otra actividad mercantil.

Para poder realizar este proyecto era necesario contar con el asesoramiento de un profesional y no pudieron encontrar nadie mejor que Don Juan Arencibia Rodríguez, secretario por aquel entonces en el ayuntamiento de Gáldar, mas tarde de Teror, luego en Arucas que finalizó su vida profesional en el Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria. Su vida activa, sin embargo, alcanzó a los ochenta años como Director de la Mutua Guanarteme, puesto al que accedió al finalizar su vida municipal.

Conocedor de la zona norte de la isla y de sus habitantes, supo ahorrar (dar forma) una mutua adecuada a sus deseos y así darle larga vida, cumpliendo sus objetivos con prestigio y rigor profesional. No ocurrió así con Atindana que tuvo escasa aceptación y desapareció pronto.

Esta forma de actuar casi pura, pues cada año devolvían a sus mutualistas casi la totalidad sobrante, exceptuando una pequeña reserva para imprevistos, duró mas de veinticinco años con una sola decisión ajena a la actividad aseguradora: la adquisición de un edificio en la calle de León y Castillo, antes calle Real, en Arucas que cincuenta años después se convertiría en la Casa Fundacional, pero para ello hizo falta un largo y a veces complicado recorrido.

En el año de 1958 don Juan cumple sus ochenta años y decide jubilarse. Su hijo Amalio, inteligente y trabajador, ve la posibilidad de desarrollar otras actividades aseguradoras ajenas al de accidentes de trabajo agrícola y prepara el terreno solicitando a la Junta de Mutualistas varias cosas: la ampliación de la actividad aseguradora a los ramos de accidentes industriales, la extensión de su actividad aseguradora a toda la isla de Gran Canaria y finalmente la incorporación de nuevos miembros a la junta de gobierno, mediante el sistema de ampliación del número de sus miembros y no la sustitución de sus actuales componentes. Finalmente solicita para él, el nombramiento de gestor en la nueva zona de influencia, mediante la compensación económica que consistía en un porcentaje o comisión de gestión y producción.

La Junta accede a estas peticiones y, antes de dejar su cargo, don Juan Arencibia prepara las solicitudes de ampliación de actividades a los ramos de seguros industriales, responsabilidad civil de automóviles e incendios. Finaliza esta etapa con la contratación de un gerente.

La primera pregunta que nos hacemos es ¿de qué forma podemos realizar todos estos objetivos sin capital? Es una mutua y carece de la posibilidad de ampliar lo que no tiene.

No había otro método que realizarlo con los excedentes anuales de la gestión y era una labor muy lenta que precisaba paciencia y una muy buena administración. Es decir: pocos empleados para que la incidencia en costos

fuera baja, escasos gastos generales por la misma razón y buscar competitividad en los ramos de automóviles e incendios, mediante una reducción del precio por devolución o la aplicación al recibo del año siguiente de una minusvalía o reducción de un veinte por ciento.

Todo ello se logró porque nos echamos a la espalda cada uno de los que trabajamos en la Mutua Guanarteme, lo que hubiera sido el trabajo de dos empleados (que era lo que había). La Mutua, cuando yo la tomé, tenía dos empleados en plantilla que, ya mayores se retiraron pronto. Para su sustitución, contraté a uno solo, que realizaba las funciones de contable y más cosas. Los partes de accidentes los rellenaba yo, los boletos de asistencia los rellenaba yo y los vales de viaje los visaba yo. Teníamos un solo teléfono que se usaba lo imprescindible. Las cuartillas se utilizaban al revés y derecho y, si sobraba espacio, para notas. Dos máquinas de escribir muy antiguas que no se cambiaron hasta bastantes años después, cuarenta metros de espacio de oficina y dos mesas y tres sillas. ¿Era esto miseria? No. La situación que describo, era común, incluso a escala municipal, en Ayuntamientos que funcionaban por un sistema contable de libramientos que, si hoy se hubiese seguido utilizando en la gestión pública, con seguridad no hubiera permitido la existencia de tanta corrupción o se hubiera descubierto de inmediato.

Las firmas tenían que estar en los documentos y éstos, visados por el interventor, eran grapados al libramiento que firmaban los responsables de la gestión antes del pago. Así funcionó la Mutua Guanarteme durante unos cuantos años y, al cambiar de sistema, abrimos la espita de la corrupción que también padecemos, aunque me apresuro a decir que en contadas y escasas ocasiones. La gente que trabajó en la Mutua Guanarteme fue siempre responsable y asumió su trabajo como parte de la institución que había que guardar y agrandar para mayor capacidad de contratación.

Al finalizar nuestra etapa como aseguradores independientes teníamos más de doscientos empleados directos, cuatrocientos cincuenta y seis indirectos y más de setecientos agentes a comisión cuya vida holgada se debía exclusivamente a su actividad aseguradora.

En aquel entonces podíamos decir que la Mutua Guanarteme se componía de dos partes: la ya comentada de la zona norte de la isla y la otra que, ubicada en Las Palmas de Gran Canaria, en una oficina alquilada en la calle de Tomás Morales, bajo el control de Amalio Arencibia, desarrollaba los ramos de automóviles e incendios y algo de accidentes de trabajo, en especial de empresas industriales. Amalio asumió, a cambio del porcentaje indicado, todos los gastos generales de administración a excepción de los de inquilinato. Era una especial manera de condicionar el gasto al desarrollo y no funcionó mal mientras la Mutua fue muy pequeña.

Nada he comentado de las personas que accedieron a la Junta de Gobierno porque entiendo que es más positivo hablar de la Institución y solo circunstancialmente de los nombres como el mencionado Amalio. A pesar de ello, creo que es justo decir que tuvo tres Presidentes en mi época de significado valor: D. Julio Caubín Ponce, D. José Hernández Suárez y D. Fernando Arencibia Hernández cuyas capacidades y orientaciones tanto beneficiaron a la Mutua. Fueron deliciosamente liberales y jamás intervinieron en mi gestión.

La Mutua crecía. Se desarrollaba bastante deprisa y demandaba nuevos espacios. Al principio de mi nombramiento la recaudación estaba en menos de un millón de pesetas pero, *ojo*, del año 1959 que era mucho dinero. Al final de esta etapa, se sobrepasaron los mil millones de pesetas en el año 1988.

El patrimonio inicial consistía en el edificio de Arucas que estaba valorado en unas quinientas mil pesetas. Hoy, “La Fundación”, que recogió la herencia de Mutua Guanarteme, sobrepasa los dieciséis mil millones de pesetas.

Ya les expuse una parte de la receta “gastos de administración los menos posibles”. Así, la diferencial entre precio y gasto se acentuaba en hasta seis puntos positivos que permitían constituir una reserva voluntaria e incluso realizar devoluciones de una parte de lo pagado a los mutualistas. A ello hay que agregar una fe en lo que se hace y una perseverancia constante. Pero ¿es suficiente? No, hay que buscar más caminos y los encontramos en las relaciones con instituciones similares y en las organizaciones y agrupaciones que se desarrollaron para realizar estudios sobre planificación y organización en el negocio asegurador.

En nuestro caso son varias las instituciones con las que nos relacionamos: UNESPA: la Patronal del Seguro; ICEA, organización voluntaria de estudio; el Club de Reaseguros del que luego hablaré y finalmente y por encima de todo: MAPFRE.

Este desarrollo se inició en su totalidad en los años setenta y siguientes pues no surgió de improviso sino a medida que se avanzó en la profesionalidad y conocimiento de las técnicas aseguradoras. Hasta que esto llegó hubo que trabajar casi como lo que somos: una isla (empresarial y geográfica) en la que la Mutua extendía su operatividad.

No he mencionado la utilización del crédito porque era inabordable:

- De un lado estaba el alto coste del dinero que oscilaba entre el 14% y 18% de interés y hasta más.
- Del otro lado porque, al carecer de capital, las garantías que ofrecíamos eran “humo”. El edificio de Arucas se había adquirido con una hipoteca y esa vía estaba agotada. Solo quedaba la voluntad, el trabajo y el ingenio.

Había que dar a conocer la Entidad a los habitantes de la isla para lo que se utilizaron tres procedimientos diferentes:

1. *Nombramiento de delegados.* Fuimos de pueblo en pueblo eligiendo a la persona que entendíamos válida para nuestro proyecto, le convencíamos de que iba a ganar dinero y, por fin, de que iba a formar parte de un gran proyecto. Así establecimos a coste cero una red capilar de personas que aportaban, cada uno de ellos, una docena de seguros al año, fundamentalmente de automóviles y de accidentes de trabajo. En este último caso, de accidentes de trabajo, se utilizaban las gestorías como productoras de seguros porque formalizaban a los empresarios la documentación de sus trabajadores en especial las cotizaciones a la seguridad social.
2. *Publicidad:* El segundo procedimiento que seguimos fue la utilización de la publicidad de forma indirecta, es decir, estableciendo un premio para el máximo goleador de la Unión Deportiva Las Palmas. Con esta iniciativa no había semana en la que al publicar la lista de goleadores no apareciera la Mutua. Entonces la TV se iniciaba y lo básico era la prensa. Esta iniciativa produjo una renta de diez mil veces lo que el precio del trofeo que entregábamos en un acto colectivo de impacto en imágenes. Lo resaltábamos con la invitación a un gran jugador a que nos acompañara e hiciera la entrega. Luis Molowny, Rosendo Hernández, Silva y otros muchos, que realizaron dichos actos con su presencia.
3. *Proyecciones:* otro camino seguido fue, con gasto muy barato, el de realizar unas “diapositivas” muy graciosas, desde luego estáticas, que proyectaban los cines. Éstos entonces tenían gran afluencia de público, al no existir o ser escasamente influyente, la Televisión.

4. EL CAMINO HACIA LA FUNDACIÓN GUANARTEME. UNA REFERENCIA PERSONAL

Expuesta ésta panorámica general de cómo era la Mutua Guanarteme y cómo programamos su desarrollo en una estructura no capitalista, debemos avanzar en su evolución. Antes de seguir, permítanme hacer una referencia a mi persona porque es preciso para comprender su tendencia hacia un fin que no fue improvisado: La Fundación Guanarteme.

Me había educado en Arucas, Las Palmas y Madrid donde realicé mis estudios en Derecho en los que me licencié y Económicas en que no llegué a licenciarme por enfermedad y por el deseo de trabajar cuanto antes. En Madrid me acostumbré a asistir al teatro y quedé enamorado de obras y autores que decían muchas cosas si querías entenderlas. Asistía a veladas musicales en Liceos, especialmente el francés y a conferencias culturales.

Cuando regresé a Canarias noté con nostalgia la ausencia casi total de actividad teatral, conferencias culturales y ambiente precisos para entender que solo la formación y la cultura liberan a las personas de la esclavitud de los demás.

En mi introducción hice un bosquejo de cómo era la vida en Canarias en aquel entonces y por tanto entenderán que me trazara un objetivo: que la Mutua Guanarteme desarrollase una asociación cultural (entonces no se permitía constituir una fundación o era muy difícil), que abarcara estas parcelas que he mencionado incluida la de la formación. Para ello decidí que debía destinarse un pequeño porcentaje: el 2% de los excedentes del ejercicio. La realidad es que lo conseguí.

5. EL DESARROLLO DE LA MUTUA DESDE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

De esta forma voy entroncando a la Mutua Guanarteme en la futura Fundación Guanarteme con los pasos precisos para el éxito, sin dividir ni separar porque una y la otra son la misma cosa. Solo cambia la actividad, pero ambas se volcaron en el servicio a la tierra canaria, primero en la isla de Gran Canaria y al final en todas.

No podíamos ignorar que la fuerza residía en la capital de la isla: Las Palmas de Gran Canaria y era preciso ubicar en ella una oficina más importante que la existente en Tomás Morales bajo el control de Amalio Arencibia y nuestra supervisión. Había que resolver la situación sin conflicto y, al plantearlo, quedé gratamente sorprendido en la forma en que Amalio lo resolvió. Su elegancia y buen hacer son dignos de mención.

Alquilamos una planta en el edificio de la Cámara de Comercio de Las Palmas (provincia) en la calle de León y Castillo, luego fueron dos y después nos fuimos a Juan XXIII, donde adquirimos dos edificios. Finalmente volvimos a León y Castillo donde compramos un edificio que fue demolido y edificamos la sede.

Este edificio fue muy significativo por tres motivos:

1. Se ubicaron todos los servicios de la mutua.
2. Se desarrolló una planta de biblioteca de estudiantes que estuvo abarrotada siempre.
3. Finalmente, en la planta baja, abrimos el único *cine estudio* que hubo en Canarias, en el que solo se proyectaban películas comprometidas, generalmente no autorizadas. Lo inauguramos con la película rusa “Ivan el terrible”.

En paralelo fuimos abriendo oficinas directas en las principales ciudades y pueblos de la isla con personal propio. Así la “ratio” de comisiones fue bajando hasta financiar, la diferencial, esta nueva infraestructura.

Los crecimientos alcanzaron cifras muy importantes cada año, del orden del 49% hasta alcanzar en un solo año el 99%. En este caso hay que añadir que se modificaron las tarifas en un 11,9%. El precio entonces no era libre como ahora. Toda modificación, en éstos y en los productos básicos de consumo, exigía una orden de aplicación. Salarios bajos, precios contenidos, consumo reducido, servicios sociales buenos pero pocos e insuficientes y escasa inversión pública configuraban una situación muy diferente a la actual. No teníamos dinero pero tampoco lo debíamos. Con ello no quiero decir fuese bueno, simplemente lo comento. Mi conferencia trata sobre la historia de la Mutua y de la Fundación, reflejando sin juzgar, la realidad en la que nos movíamos.

No era posible que con este desarrollo nos quedásemos solo en asegurar accidentes de trabajo, incendios y automóviles en la isla de Gran Canaria. Así, solicitamos primero la expansión a la Provincia y abrimos oficinas en Arrecife de Lanzarote y Gran Tarajal en Fuerteventura, (entonces más importante que Puerto de Cabras), luego modificado por Puerto del Rosario que se desarrolló muy rápido y superó a Gran Tarajal y allí fue la Mutua con edificio propio.

6. LA RELACIÓN CON MAPFRE

Hasta ahora he hablado de la proyección de la Mutua, mediante la exposición de los medios utilizados con unas pinceladas sobre la Fundación, pero es necesario decir que además de estas iniciativas existieron otras fundamentales y como dije la primera Mapfre.

Conocí a su Director, Sr. Larramendi en los años sesenta y me causó un impacto tan profundo que se produjo una verdadera revolución en mi proceder. Hasta entonces no tenía con quien comentar ni contrastar el desarrollo de la Mutua. A veces pensaba que, si hacía las cosas solo por pura intuición, estaba abocado a darme un batacazo mas tarde a mas temprano.

Larramendi me dio paz, serenidad y confianza en el proyecto y me ayudó de tal forma, que hoy no existiríamos, tal y como somos, si Mapfre no hubiera venido en nuestra ayuda.

No precisábamos ayuda económica, que no era nuestro problema, sino ayuda técnica, pues la administración exigía cada vez mas profesionalidad en los aseguradores. Los balances se complicaban, la administración por el crecimiento nos desbordaba y ahí estaba Mapfre para ayudar a resolverlo sin solicitar nada. Muy al contrario, enriqueció a la Mutua y sus empleados con

una formación adecuada y nos hizo participar en sus proyectos. Así Mapfre Seguros Generales y Mapfre Vida fueron participadas por la Mutua Guanarteme y sus resultados fueron inmejorables.

Cuando desarrollamos el Club de Reaseguro con otras mutuas de España, Mapfre lideró el proyecto y, primero el Sr. Martínez actual presidente de Mapfre y después el Sr. Jiménez, Presidente de Mapfre Internacional, desarrollaron un proyecto ejemplar que para las mutuas participadas, supuso un ahorro importante en costes de reaseguro y además significativos ingresos de la cuenta de resultados.

ICEA, como entidad de formación, colaboró a mejorar el sistema asegurador español y ayudó a incrementar la relación entre aseguradoras y reaseguradoras en una cita anual de convivencia. Una de sus empleadas significativas Soledad Pazos, se incorporó a la Mutua, donde fue pieza fundamental en su desarrollo, control y colaboración institucional.

En estas reuniones conocí a altos cargos de entidades como Munchener, La Suiza, Scandia y Mercantile, reaseguradores entonces de prestigio mundial y líderes indiscutibles europeos, con los que establecimos relaciones de reaseguro antes de hacerlo con Mapfre Re. La experiencia fue magnífica y los resultados óptimos.

Iniciamos por entonces, años setenta, una nueva planificación orientada hacia la implantación de nuevas actividades no solo como aseguradores sino complementarias. Dentro del Sector Asegurador, fueron los ramos de Responsabilidad Civil general, Robo y Transportes los que ocuparon nuestra petición ministerial y, una vez conseguidos, programamos su desarrollo.

Tres veces al año, teníamos la costumbre de reunir a los directores de oficina en un hotel durante los fines de semana, de jueves a sábado en la mañana. Estas convivencias solían tener lugar en el Parador de Tejeda o los Berrazales en Agaete. Disponíamos de una sala especial aislada aunque la realidad es que se acercaba muy poca gente. Era lo que pretendíamos para poder, sin interrupciones, analizar y desarrollar un programa previamente estudiado por el equipo directivo de la Mutua y muy documentado en papel.

Gracias a la implicación personal de todos los empleados, los resultados fueron casi siempre excepcionales y se notaba en las semanas y meses siguientes un gran optimismo y un incremento del trabajo con un aumento de la productividad. Así, durante años, conseguimos mantener el primer lugar como aseguradora canaria, primero en la provincia de Gran Canarias y luego en la de Tenerife, analizada como conjunto del negocio asegurador canario. Es justo decir que no incluíamos el ramo de "Vida" en el que la Mutua solo llegó a operar muy tarde y en situaciones de competencia difíciles.

7. CRECIMIENTO DE LA MUTUA Y EL PROYECTO DE LA FUNDACIÓN GUANARTEME. DESPUÉS MAPFRE GUANARTEME

En una de estas reuniones presenté, en el año 1971 un borrador de estatutos de la Fundación Guanarteme y un nuevo concepto orientador de lo que pretendía realizar en el futuro. Así consta en el acta de la reunión y está transcrita en mi libro “Día a día”.

Me parecía que la Mutua crecía muy deprisa y cada vez necesitaba mas inversiones: edificios, oficinas, tecnología con ordenadores potentes, formación, etc. Había que realizarlo todo con la cuenta de resultados que cada vez se constreñía más debido a la congelación por el Ministerio de Hacienda de las primas de automóviles. Preocupaba en aquel entonces al gobierno la estabilidad económica y miraba permanentemente el estado de inflación y los índices que incidían en él.

Uno de estos índices era el precio del seguro de automóviles y no admitieron durante años su modificación, salvo algunos ajustes coyunturales. Esta situación llevó al empobrecimiento masivo de la mayoría de las compañías y mutuas de seguro. Tablas de agravamiento, tarifas según provincias, descuentos por falta de siniestralidad, incremento por exceso de siniestralidad, fueron algunos de los remedios que concedió la administración. La liberalización del precio del seguro se produjo con la incorporación al Mercado Común.

Las aseguradoras fuimos responsables del escaso resultado de estas medidas al no establecer un intercambio de información sobre asegurados de alta siniestralidad hasta muchos años después. Al asegurado penalizado por esta causa le bastaba saltar a otra aseguradora y así recorrer todas ellas dejando su signo de mal conductor sin pagar ninguna prima extra.

Al propio tiempo habíamos establecido unos servicios complementarios al asegurado: Agencia Guanarteme, Corepa taller de reparación garantizado y Guanarteme S.A.

- *Agencia Guanarteme*: Consistía en un servicio de grúa, revisión del carnet de conducir y préstamo de vehículo durante el tiempo de reparación, si ésta se realizaba en el taller indicado. Esta condición no se debía a ahorro económico sino de tiempo, pues no podíamos dejar al albur de otros talleres el tiempo de reparación que era muy superior, no por malicia sino por saturación. Fue su éxito tan llamativo que terminamos por adquirir una flota de coches demandando una licencia de empresa de alquiler sin conductor.
- *Corepa*: Era una sociedad incluida en la actividad de construcción, dedicada a la de reparación de las averías que se producían en las viviendas aseguradas y al propio tiempo, en el mantenimiento de la red de oficinas adquiridas por la Mutua.

- *Talleres Lugo*: Como bien se indica por su nombre, Talleres Lugo realizaba las reparaciones de los vehículos siniestrados.
- *Guanarteme S.A.*: Su actividad se centraba en los servicios de informática, internos y externos, que precisaban una gran inversión.

Nos pareció que había llegado el momento de configurar la Mutua desarrollando una sociedad cabecera a la que denominamos *Grica* - Grupo islas canarias- que aglutinara las sociedades mencionadas anteriormente y, al propio tiempo, la Mutua se transformase en una Sociedad Anónima, siendo la Fundación Guanarteme la propietaria de todo el accionariado. Al final se consiguió este objetivo, pero de otra manera, ya que en aquel momento, no fue posible.

Me equivoqué porque los receptores del proyecto no estaban preparados para un cambio tan brusco y, sinceramente, tal como lo hicimos fue mucho mejor al final, como veremos.

Durante estos años la teórica Fundación, pues aún no se había formalizado la escritura, seguía recibiendo un porcentaje de la cuenta de resultados de la Mutua Guanarteme, estando esta obligación recogida en los estatutos de dicha entidad.

Desarrollamos la asociación de “Amigos Canarios de Teatro, Cine y Música” con Luis Jorge Ramírez y José San Pedro, iniciando una relación con las grandes compañías teatrales. Tuvimos la fortuna de que, en aquel entonces, estuvo como Concejal de cultura del Ayuntamiento capitalino D. Gregorio León, gran amante de la cultura, con quien mantuvimos una muy grande amistad.

Con los medios que poseíamos no nos faltó dinero para obtener grandes éxitos culturales: Nuria Espert estrenó a escala mundial la obra “Yerma” de Federico García Lorca; Adolfo Marsillac con “Sócrates” fue un portento; Arturo Fernández con “Pato a la Naranja” hizo las delicias del público; José Luis Gómez nos hizo vibrar con una obra de Kafka y Maurice Bellart con su Ballet nos llenó de ternura. Así hasta sesenta y nueve obras de arte. En música popular, Jorge Cafrune y Nacha Guevara, entre otros muchos, fueron un gran éxito.

No pudimos rentabilizar mejor el dinero donado por la Mutua. Para no extenderme demasiado, no menciono las otras múltiples actividades, como las becas de postgrado entregadas por convenio con la Universidad única de canarias *La Laguna* con la magnífica colaboración del catedrático Manuel Lobo Cabrera y las actividades de la biblioteca y los programas de Navidad Cultural y tantas y tantas que por entonces realizamos.

No podíamos olvidar que nuestro plan abarcaba a todas las islas y aun faltaba desarrollarnos en la Provincia de Tenerife. Estabamos en los comienzos

de los ochenta y la situación no era la mejor, pero sentíamos la sensación de que nos faltaba algo para alcanzar los objetivos. Así lo decidimos. Realizamos una ardua labor de planificación, primero una oficina en alquiler, luego una inversión en Santa Cruz de Tenerife y finalmente las demás islas creando la red capilar insular en la misma forma en que lo hicimos en Gran Canaria.

Los tiempos y circunstancias no eran los mismos. Tampoco la elección fue acertada en personal y jefatura de oficinas hasta el punto que tuvimos que trasladar de Gran Canaria a un director que obtuvo un resultado más que aceptable. Desarrollamos el programa en una línea discreta, pero en dos años superamos los doscientos millones de pesetas (insisto en la peseta para facilitar la comparación). En cada isla un Delegado representaba la Mutua.

Soy consciente de que estoy en la Facultad de Económicas y que están acostumbrados al estudio de datos: contabilidad, análisis, vectores, planificación, objetivos, cuadros estadísticos y otras formas de expresión analítica, pero me he permitido obviar todo ello en beneficio de presentar la actitud y comportamiento de unas personas ante una realidad y como desarrollaron su trabajo con las herramientas de que disponían y alcanzaron un excepcional éxito.

Quien desee ahondar en este campo que solicite a la Fundación mi libro que está en imprenta a falta de leves correcciones y allí podrá analizar con detenimiento esta otra cara de la empresa.

Tampoco me he referido a la Mutua de Accidentes de Trabajo “Benartemi”, nacida como consecuencia de la “Ley Romero Gorría” en 1960, que separó el riesgo de accidentes de trabajo del resto del negocio asegurador, pues entendía que aquél no debía ser objeto de beneficios y si los había debían revertir al Estado como así ha sido. Así, sólo las mutuas y entidades paraestatales podían asegurar el riesgo de accidentes laborales.

La historia de esta entidad es dolorosa por las circunstancias en que se desarrolló. Las empresas aseguradas en las compañías, se vieron obligadas por la Ley Romero Gorría a trasladar sus riesgos laborales a una mutua y escogieron en su mayoría a la Mutua Guanarteme por su prestigio, adquiriendo ésta un volumen tan grande que alcanzó el ochenta y cinco por ciento de los empresarios que operaban en Canarias.

Pero había una entidad paraestatal en Las Palmas: la Mutualidad Laboral que era en cierta forma autónoma de Madrid y podía realizar el aseguramiento de este riesgo. Su Director, un loco, se dedicó a presionar a los bancos en los que la mutualidad laboral tenía sus cuentas, que por lo visto eran importantes, para que hiciesen de agentes y rescataran para la Mutualidad Laboral este riesgo.

No contento con ello, logró del Ministerio una Orden para que Guanarteme cambiase su nombre. De ahí el de -Benartemi-. Me gusta ser justo y así lo determinaba la disposición ministerial, pero ninguna otra mutua tuvo que hacerlo entonces salvo la Guanarteme y de forma urgente, cuando aún no se habían asentado las nuevas empresas.

Además se dedicaron a falsificar la firma de las bajas lo que está demostrado en el Tribunal Supremo. Cuando la empresa no accedía a retirar su póliza de Benartemi, ordenaban al Banco que traspasaran el dinero del seguro a la cuenta de la Mutualidad Laboral, más de cincuenta millones de pesetas fueron los que de esta manera improcedente retiraron de las cuentas de Benartemi. Benartemi mantenía y atendía al accidentado, mientras duraba el proceso y cuando se dictó la sentencia, la Mutualidad Laboral no reintegro el dinero debido por este concepto. Es decir, hundieron a la Benartemi que perdió más del cincuenta por ciento de las cuotas y no alcanzaba a tener el número de 35.000 asegurados, mínimo para poder continuar. La Mutua Benartemi obtuvo una sentencia favorable pero, el mal ya estaba hecho. Nunca rescatamos el dinero porque la Mutualidad Laboral había desaparecido, integrada en la única nacional. Como *consolación*, el Ministro de Trabajo entregó al Presidente de Benartemi el “Premio a la Mejor Mutua Aseguradora”.

Nos acercamos al año 85 que fue preparatorio de la trascendencia de las decisiones que se deben adoptar aunque sean difíciles y a veces poco comprensibles.

Antes deseo realizar otro acotamiento: La Legislación en Seguros, que también podrán encontrar en mi libro. Me refiero al libro sin rubor porque no se vende, al menos es mi deseo, pero ya he pasado a la reserva y hay otro Presidente que tiene y debe tener su propio criterio pero, si deciden venderlo, el dinero revertirá en la Fundación. No existe ningún otro trabajo de la Mutua y su entorno.

Se trata de las Normas y Leyes que durante estos años comentados fue desarrollando la Dirección General de Seguros (Ministerio de Hacienda), que trató de desarrollar la estructura aseguradora en calidad, competencia y garantía. Lo que no fue malo en su deseo lo fue a partir de este momento por las exigencias del mercado europeo en el que nos integramos.

El Ministerio entendió que existían demasiadas aseguradoras y para reducirlas incrementó todas las garantías: margen de solvencia, fondo de garantía, capital mínimo, método para el cálculo de las provisiones fueron, entre otras, medidas gravosas para las mutuas a prima fija. Las compañías sólo tenían que ampliar capital para cumplir con estas obligaciones, pero las mutuas se desestabilizaron y solicitaron más plazo para cumplir. En respuesta, el Ministerio desarrolló el “fondo mutual “sustitutivo del capital. El futuro estaba trazado y había que hacer frente en la forma que cada entidad decidiera.

Quiero decir que la Mutua Guanarteme cumplía estas condiciones, porque tres años antes habíamos implantado el *“fondo mutuo”*, ¡qué casualidad, el mismo nombre! Consistía en una derrama pasiva aplicada a las pólizas de automóviles primero y luego a todas las pólizas, excepto en el ramo de vida. Cuando se generalizó su implantación la Mutua tenía más de 250 millones en dicho *fondo* por lo que no era motivo de preocupación trascendental.

Si fue una gran preocupación el método de penetración en el mercado asegurador español de muchas compañías europeas, que decidieron operar en nuestro país. La fórmula clásica era desarrollar una infraestructura a la manera descrita por nosotros al principio o utilizar el sistema de “dumping”, que es lo que hicieron muchas y entonces el mercado seleccionó por el precio y no por el servicio. Hoy afortunadamente, no es así pero lo era en el año de 1985 y la mutua se estancó y empezó a sufrir por los resultados negativos.

Desarrollamos un análisis muy detallado del futuro asegurador y preparé las bases de desembarque en una doble directriz. Hice innumerables consultas, me asesoré con quienes sabía podían hacerlo sin interés y me resistí a que la Mutua se integrara en otra entidad mayor. No podíamos extender nuestro mercado a la Península, la distancia era un condicionante y los costes muy elevados. El mercado de la Provincia de Las Palmas ya estaba saturado por nuestra Mutua y el de Tenerife era complejo y difícil de alcanzar con rapidez, sin eliminar la prudente estrategia aplicada por la Mutua para evitar desviaciones por siniestralidad al no seleccionar el riesgo.

Los resultados del año no fueron satisfactorios y solo la excelente rentabilidad de las inversiones logró compensar los malos resultados del negocio asegurador.

En el club de reaseguros en el que estábamos integrados, las mutuas que nos acompañaban no tenían una idea clara de lo que había que hacer. Las palabras unión por fusión o absorción estaban en la mente y boca de la mayoría. La supervivencia era muy dura y casi imposible y el endurecimiento del mercado era esclavizante.

Llegamos al año 1986 y con las ideas claras desarrollamos los estatutos de la Fundación y la inscribimos en el Registro de Fundaciones Canarias. Planteé un proyecto al Consejo de Administración cuya idea nació de D. Ignacio Hernández de Larramendi entonces presidente de Mapfre, D. José Manuel Martínez, hoy presidente de Mapfre, D. Andrés Jiménez, entonces director de reaseguros de Mapfre y reasegurador de la Mutua y del club de mutuas del que era presidente y D. Alberto Manzano secretario general de Mapfre.

Para salvar la desaparición por fusión o cualquiera otra de las fórmulas, acordamos constituir una aseguradora canaria con el nombre de Mapfre Guanarteme y dejar de operar Mapfre y Guanarteme en el mercado canario y dotar a la Fundación del excedente y *fondo mutuo*. La idea fue bien acogida, aunque

no con el entusiasmo que esperaba y aceptaron someterlo a una junta general extraordinaria. Todo parecía ir bien, tenía más de mil votos delegados y era posible que no hiciera falta ni siquiera votar. No valoré debidamente el riesgo que suponía la oposición de un diez o quince por ciento de los empleados que a su vez eran mutualistas del ramo de automóviles y tenían derecho de asistencia y voto. Desconocía hasta donde podían llegar y no supe valorar la maldad como algo real, pero existió. El sistema que siguieron fue robar los votos que estaban depositados en la mesa de la secretaría, contratar a un abogado para que embistiera el proyecto y ganar arteramente la votación. Así lo hicieron y la mutua hubo de volver a sufrir durante dos años unas pérdidas superiores a cien millones anuales.

Mi temor fue la posible reacción de los directivos de Mapfre pero, afortunadamente, son unos excelentes caballeros y amigos comprensivos. ¡Cómo no tomé un notario! Lo hice en el año 1989 en que volví sobre el tema pero ya sin la presencia del sector negativo que acampó en otras actividades asustados por lo que habían hecho, sin que existiera ni rencor ni represalia por mi parte. No merecían ese homenaje.

El resultado fue el esperado, con notario eso sí, pero solo hubo una única oposición en el sentido de devolver el excedente al asegurado y no donar a la Fundación cantidad alguna. De haberlo conseguido, hoy no existiría la fundación Mapfre Guanarteme. La presencia de los Sres. Martínez y Jiménez fue fundamental para dar tranquilidad a los empleados, garantizando los puestos de trabajo y categorías laborales.

La Fundación recibió un patrimonio de aproximadamente mil millones de pesetas distribuidos en 450.000 acciones de Mapfre Guanarteme de seguros (45 % del capital), la casa matriz de la Mutua en Arucas y el edificio palacete de Juan de Quesada en Las Palmas, más dinero en efectivo, acciones en Mapfre Vida y Mapfre Seguros Generales y un solar y local comercial.

El éxito fue tan grande que hoy lo comprueban como la aseguradora más importante en Canarias, aunque hace unos años Mapfre reestructuró su operativa en España y unificó bajo un mismo nombre todas las compañías del grupo.

Voy un poco recortando comentarios que merecerían una mas amplia exposición pero el verdugo está presente y no perdona. La Fundación inició así una vida activa aplicando la misma receta que hice en la Mutua. Recibíamos la renta de Mapfre Guanarteme como accionistas y una donación anual recogida en sus estatutos. Ahorraba la renta de la sociedad y gastaba la donación y otras rentas en las actividades. Así, durante veinte años, fuimos paso a paso desarrollando la Institución y creciendo hasta lograr la dimensión de hoy. De veinte millones de pesetas de presupuesto anual pasamos a más seiscientos millones de pesetas y de mil millones de pesetas de patrimonio, a más de dieciséis mil millones.

Somos una Fundación Patrimonial que no gasta más de lo que recibe por rentas y planifica un ahorro de cobertura. Extiende su actividad a todas las Islas Canarias y cuenta con centros en Arucas, Las Palmas de Gran Canaria y La Laguna. Todos en edificios nobles y señeros. Sus actividades son culturales, sociales y de beneficencia cumpliendo el mandato de los ciento siete mil asegurados menos dos; uno por oposición y el otro porque solicitó la devolución de su *fondo mutual*. Por ello, la obra de la fundación es popular y no selectiva para una clase social, lo que no indica en modo alguno que sea vulgar o chabacano en sentido peyorativo. Lo es y muy excelente como lo demuestran los sesenta mil canarios o residentes que hicieron el pasado año uso de nuestras actividades.



Fachada de la sede de la Fundación Mapfre Guanarteme en Arucas (Gran Canaria)

