



“SOVHISPÁN”: UNA JOINT VENTURE HISPANO-SOVIÉTICA

“SOVHISPÁN”: THE SPANISH-SOVIET JOINT VENTURE¹

Irina Yányshev Nésterova*

Recibido: 31 de mayo de 2015

Aceptado: 19 de julio de 2015

Cómo citar este artículo/Citation: Yányshev Nésterova, I. (2016). “Sovhispán”: una joint venture hispano-soviética. *Anuario de Estudios Atlánticos*, nº 62: 062-004. <http://anuariosatlanticos.casadecolon.com/index.php/aea/article/view/9409>

Resumen: En el presente estudio pretendemos esclarecer el contexto histórico de la creación de la empresa mixta hispano-soviética “Sovhispán”, resultado final de las negociaciones y prácticas comerciales previas entre España y la Unión Soviética. Indagamos los costes de transferencia de la joint venture, describiendo su estructura accionarial y la forma organizativa empresarial. La documentación histórico-contable recuperada ha permitido analizar algunos balances y aportar los ratios financieros que completan de modo significativo nuestros conocimientos sobre la empresa.

Palabras clave: historia atlántica; “Sovhispán”; “Sovrybflot”; *joint venture*; hispano-soviético.

Abstract: In this study we aim to shed the light on the historical context of the creation of the Spanish-Soviet *joint venture* “Sovhispán”, the final outcome of the negotiations and previous business practices between Spain and the Soviet Union. We investigate transfer costs of this joint venture, describing its shareholding structure and corporate organizational form. The newly discovered historical documents allow us to build the balances and find some financial ratios, which completed significantly the knowledge about the company.

Keywords: Atlantic history; “Sovhispán”; “Sovrybflot”; *joint venture*; Spanish-Soviet.

1. INTRODUCCIÓN

En el presente artículo exponemos una primera aproximación histórica sobre el proceso de constitución y la estructura organizativa de la *joint venture* hispano-soviética “Sovhispán”, que tuvo su sede social en Canarias, prestando una especial atención a los aspectos financieros de acuerdo con la información contenida en sus estados contables.

La empresa objeto de nuestro estudio comenzó su actividad económica como consignataria², si bien amplió con posterioridad su objeto social a actividades relacionadas con el suministro y reparación de

* Doctoranda del Departamento de las Ciencias Históricas. Personal Docente e Investigador en Formación de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Miembro del grupo de investigación G-9, despacho 0.11, módulo E, Edificio Empresariales,

1 Agradezco al profesor Luxán Meléndez y a los revisores anónimos por sus comentarios respecto al contenido de este artículo. Igualmente a María José Bailo Allué, Dra. en Traducción e Interpretación por su ayuda en la corrección lingüística de mi trabajo. La responsabilidad del artículo es totalmente mía.

2 La figura de agente marítimo o consignatario de buques surgió a finales del siglo XIX con el desarrollo de la navegación al vapor. Se define como “la persona jurídica que tiene a su cargo las gestiones de carácter administrativo, de carácter técnico y de carácter comercial relacionadas con la entrada, la permanencia y la salida de un buque en un puerto determinado, así como la supervivencia o la realización de las operaciones de recepción, carga, descarga y entrega de las mercancías”. Véase SUÁREZ BOSA (1998), pp. 19-33.

buques, fundamentalmente de bandera soviética. La sociedad hispano-rusa que realizaba operaciones de importación-exportación entre España y la URSS³, abrió comercios-bazares para los tripulantes soviéticos, distribuyó en el mercado pescado y, finalmente, aportó bienes de consumo a los países africanos. “Sovhispan” operó en los puertos canarios entre 1971-1991, estableciendo su domicilio social en Santa Cruz de Tenerife, con una sucursal en Las Palmas de Gran Canaria.

En este estudio el análisis contable se limitará a su primera década, entre 1971-1981⁴, debido a la falta de disponibilidad -en el estado actual de nuestra investigación- de documentos contables primarios, balances y algunos informes anuales. La información recogida procede de los documentos generados por la propia empresa, tales como informes comerciales y correspondencia de los gerentes de “Sovhispan”. Disponemos igualmente de los balances de los años 1971-1980, con la excepción de 1975. Así mismo, hay que tener presente que los correspondientes a 1973 y 1980 están fechados a 31 de agosto, en vez de 31 de diciembre, al tratarse de documentos de comprobación y no de cierre de ejercicio. La información contable de 1976-1977⁵ goza de una alta fiabilidad dado que fue objeto de verificación por auditores inscritos en el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, sin que hayamos podido obtener evidencias de que otros ejercicios fueran auditados. Además, utilizamos ampliamente los datos de las *Memorias anuales* de las compañías asociadas a “Sovhispan”, como la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*, “Sovrybflot” y “Focoex”, con el objeto de analizar los beneficios entre 1971-1989. Debemos igualmente resaltar que la información financiera de la empresa se elaboró conforme al Plan General de Contabilidad de 1973⁶ y que considerando el periodo analizado, no se encuentra afectada por los notables cambios que sufrió la normativa contable española a principios de la década de los noventa del siglo XX.

El trabajo ha sido estructurado de acuerdo al siguiente itinerario. En primer lugar, se expone el objeto fundacional de la empresa, así como su estructura organizativa y operativa en su contexto histórico. Seguidamente, se esboza la estructura accionarial de la sociedad y su dinámica a lo largo del periodo temporal analizado, a los efectos de comprender los motivos de creación de “Sovhispan”, teniendo en cuenta que no existían relaciones diplomáticas entre los dos países implicados. Así mismo, se detallan algunas magnitudes financieras que permiten visualizar su relevancia económica y la vocación “capitalista” en la proyección exterior de la Unión Soviética. Finalmente, exponemos unas reflexiones a modo de conclusión, así como la bibliografía y fuentes utilizadas.

2. CONSTITUCIÓN DE “SOVHISPÁN”

2.1. Contexto histórico

La empresa “Sovhispan” empezó su actividad como consignataria, constituida el 1 de septiembre de 1971 y registrada en el Registro Mercantil de Santa Cruz de Tenerife el 23 del mismo mes y año. El capital fue suscrito y desembolsado por sus socios constituyentes a partes iguales. En sus inicios se centró exclusivamente en barcos de bandera soviética, si bien su objeto social no impedía desplegar los servicios de consignación a buques de otras nacionalidades.

3 URSS – La Unión de las Repúblicas Socialistas Soviéticas, la Unión Soviética.

4 ealcamos el problema de las fuentes y el proceso de su búsqueda, dado que la empresa “Sovhispan” operaba en Las Islas Canarias. Acudimos en noviembre de 2011 al Registro Mercantil de Tenerife a buscar toda la información posible allí custodiada. Nos proporcionaron únicamente las Inscripciones de los Estatutos de la empresa, ya que otra documentación, incluso balances e informes anuales, tras superar el periodo de resguardo de seis años después de la disolución, se destruyó. Los Archivos de los puertos de La Luz y Santa Cruz de Tenerife, así como el Archivo del Instituto Nacional de Industria en Madrid y el Archivo Estatal Económico de Rusia, nos aportaron información relevante, pero adicional respecto a lo que buscábamos. El Archivo Nacional de Cataluña custodia la parte sustancial de las fuentes utilizadas en este estudio. Los documentos de “Sovhispan” se encuentran en el fondo de la Compañía General de Tabacos de Filipinas, una de las empresas accionistas principales.

5 Arxiu Nacional de Catalunya (ANC) Fondo (F)138. Unitat de catalogació (U.C.) 1080. Unitat d’inventari (U.I.) 331.

6 El *Plan General de Contabilidad* de 1973, aprobado por Decreto 530/1973, de 22 de febrero fue el primero de carácter oficial en España.

Esta actividad fue coincidente con la estrategia empresarial de las consignatarias extranjeras que operaban en los puertos canarios desde inicios del siglo XX. Las grandes navieras y empresas-matrices, inglesas o alemanas, utilizaban estos como lugar de aprovisionamiento y repuesto, procurando atender a sus propios barcos con el fin de reducir costes⁷. Si la llegada de las consignatarias extranjeras a los puertos canarios respondía a “la dinámica expansiva del capitalismo internacional”⁸, el funcionamiento de la consignataria hispano soviética, del mismo modo, reflejaba los procesos de la expansión económica y política de este país en el campo de la pesca industrial oceánica⁹, así como el *modus operandi* del propio sistema soviético. Desde otra perspectiva, “*Sovhispán*”¹⁰ respondía al modelo de *joint venture*, al haberse constituido con capital extranjero (público-soviético) y nacional (privado) que operaba en el territorio español¹¹.

Cabe indicar que en la Unión Soviética, desde los años 20 del siglo pasado hasta el comienzo de la *perestroika* en 1986, únicamente se permitía la existencia de empresas nacionales. Sin embargo, fuera de sus fronteras, el país actuaba como inversor activo, creando *joint ventures*. Las primeras empresas mixtas soviéticas arrancan en los años 20-30, pero su aparición más amplia comenzó a finales de los años 60. En estas *joint ventures*, la URSS intentaba mantener el 50% de las acciones, lo que permitía ejercer un control suficiente sobre la marcha de la empresa. Así, los economistas soviéticos caracterizaban a este tipo de sociedades “como una de las formas más eficaces” para comerciar con los países de diferentes modelos económicos, principalmente dentro de la órbita del capitalismo occidental¹².

Respecto a la empresa “*Sovhispán*”, el accionista principal fue la corporación estatal “*Sovrybflot*” que aportó el 50% del capital social. “*Sovrybflot*” fue una entidad con personalidad jurídica propia, según las leyes de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, creada por el Ministerio de Pesca de la URSS. Los accionistas españoles fueron la *Compañía General de Tabacos de Filipinas* y la sociedad mercantil “*Suardíaz Chartering, S.L.*” que suscribieron un 25% del capital social, respectivamente. Así, formalmente, ninguno de los socios constituyentes ostentaba el control total de “*Sovhispán*”, donde las decisiones deberían tomarse de mutuo acuerdo. Debemos añadir que “por no existir entonces relaciones diplomáticas entre ambos países, sólo podía darse a los accionistas españoles de empresas privadas que mereciesen la plena confianza del Gobierno”¹³.

La creación de “*Sovhispán*” debe contextualizarse dentro del proceso de acercamiento que tuvo lugar entre España y la Unión Soviética a finales de los años 60 del siglo pasado. Nos referimos a la salida de la España franquista de su aislamiento político tratando de integrarse en el ámbito occidental y, al mismo tiempo, aproximarse por motivos de índole económica a los países del bloque socialista y, en especial, a la Unión Soviética¹⁴. La creación en las Islas Canarias de la consignataria mixta hispano-soviética fue el resultado de largas negociaciones y acciones político-comerciales entre la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*, empresa-pantalla del Estado español de la época, y las autoridades soviéticas, a partir de 1966¹⁵. Cabe añadir, que la elección del archipiélago canario entre los demás puertos españoles estuvo condicionada, tanto por su posición geográfica cercana a los caladeros de pesca atlánticos, a su propia situación geoestratégica entre Europa, África y América, así como a la existente Ley de Puertos Francos y la posterior implantación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias en 1972¹⁶. Además, la

7 SUÁREZ BOSA (1998), pp. 20-21.

8 SUÁREZ BOSA (1998), pp. 20-21.

9 YÁNYSHV NĚSTEROVA (2014a), pp. 212-243 y YÁNYSHV NĚSTEROVA (2014b), pp. 102-117.

10 ANC. F.138. U.C.1067. U.I. 329. “*Sovhispán*”. Estatutos. : «Con el nombre “*Sovhispán*, S.A.” se funda una Sociedad Anónima hispano-soviética para organizar la asistencia a barcos soviéticos y para comercio internacional, Sociedad que se registrará por los presentes Estatutos. Por la Ley de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas del 17 de Julio de 1951, por el Código de Comercio y por otras disposiciones jurídicas aplicables”.

11 ARAGÓN BUENO (2000), pp. 31-62.

12 VOZNESĚNKAYA (1978), pp. 193-196; BELCHUK (1978), pp. 202-203 y United Nations (1988), pp. 3-6.

13 ANC. F. 138. U.C. 12727. U.I. 1409. Consejo de Administración de 23/07/1980.

14 CENTENETIA ULECIA (2007), pp. 39-95; GARRIDO CABALLERO (2009), pp. 2-3; GARRIDO CABALLERO (2006), pp. 56-58 y GRÓZNAYA (2004), pp. 14-35.

15 GIRALT I RAVENTÓS (1981), pp. 287-311.

16 ANC. F.138. U.C. 1069. U.I. 329. Propuesta por la parte *Compañía General de Tabacos de Filipinas* de constituir la sociedad mixta en Canarias.

constitución de “*Sovhispan*” en 1971, “...se debió a los requerimientos y el interés económico y político de Gobierno español, en obtener para el Archipiélago Canario los servicios de pertrecho, reparación y aprovisionamiento de la flota pesquera soviética, que ésta venía obteniendo [sic] en Gibraltar”¹⁷.

Dado que las relaciones diplomáticas entre España y la URSS, estaban rotas desde 1939, el marco jurídico legal de la “llegada masiva” de buques soviéticos a los puertos españoles y canarios desde el año 1967 se rigió por los acuerdos firmados entre la Marina Mercante española, por el Almirante Leopoldo Boado, y el Sr Alexander Averin, Director del Departamento de Asuntos Exteriores del Ministerio de la Marina Soviética. El 11 de febrero de 1969, el acuerdo fue ampliado, permitiendo a los buques pesqueros soviéticos entrar en los puertos canarios¹⁸. Recordemos la cláusula 9ª del Convenio anteriormente mencionado, firmado entre la Subsecretaría de la Marina Mercante Española y la empresa pública soviética “*Sovinflot*” o “*Flota Soviética Extranjera*”:

En caso de que los armadores de los barcos pesqueros soviéticos quisieran organizar en el puerto de Santa Cruz su Agencia o una Agencia Mixta Soviético-Española para el servicio de los buques pesqueros soviéticos, esta Agencia podría establecerse si la cantidad de las escalas de los barcos pesqueros soviéticos en los puertos canarios justificase el establecimiento de la misma¹⁹.

2.2. Descripción de los flujos económicos y financieros

Los primeros ensayos sobre los gastos fijos operacionales y sobre los ingresos fueron calculados atendiendo al número de entradas de los buques soviéticos en los puertos canarios en 1969, que alcanzaron la cifra de 567 registros (Véase cuadros 1 y 2).

Se indicaba en el informe, “la posibilidad de obtener elevados ingresos brutos por consignación y despacho, dependiendo, básicamente, del número de buques que recalen”. De esa manera, la estadística de la entrada de los buques soviéticos, gestionadas por el Ministerio de la Pesca de la URSS y la Marina Soviética, fue suficiente aval para impulsar la constitución de la *joint venture* (Véase cuadro 1).

Cuadro 1. Entrada de los buques soviéticos a los puertos La Luz y Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife, 1967-1971

Puerto	1967	1968	1969	1970	1971
Santa Cruz de Tenerife	0	38	134	207	448
Peso de los buques soviéticos entrados entre los extranjeros	0	2,10%	7,12%	10,25%	16,17%
La Luz y Las Palmas	48	126	433	580	475
Peso de los buques soviéticos entrados entre los extranjeros	3,16%	8,96%	22,89%	25,31%	23,31%
Total entradas puertos canarios	48	164	567	787	923
Total peso de los buques soviéticos sobre los extranjeros	3,16%	11,06%	30,01%	35,56%	39,48%

Fuente: *Memorias del Puerto de la Luz y Las Palmas, 1967-1971* y *Memorias del Puerto de Santa Cruz de Tenerife, 1967-1971*. Elaboración propia.

17 ANC. F. 138. U.C.12722. U.I.1409.

18 PEREIRA CASTAÑARES (1993), pp. 195-196.

19 ANC. F. 138. U.C. 1066. U.I.329. “Agencia mixta Hispano-Soviética para el servicio de los buques pesqueros soviéticos”. Nota entregada al Ministro de Comercio con fecha el 10 de agosto de 1970 de la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*.

Además, los primeros cálculos indicaban la posibilidad de obtener beneficios para la futura empresa (Véase cuadro 3). Con el establecimiento de la empresa mixta era posible vender con precios más bajos, utilizando el montante sobrante para cubrir los gastos fijos anuales de la futura empresa, teniendo en cuenta que la mitad del beneficio total (11 millones de pesetas) se devolvía a “Sovrybflot” (Véase cuadro 3, figuras 1 y 2). En resumen, el montante de lo devuelto a “Sovrybflot”, constituía el 13,5% de las compras de víveres, adquiridos por la marina mercante soviética en las Islas Canarias en calidad de aprovisionamiento para sus buques.

Cuadro 2. Presentación de ingresos y gastos a partir de los atraques de los buques soviéticos en los puertos canarios en 1969

Resumen gastos fijos anuales de las oficinas en Sta Cruz y Las Palmas			Ingresos brutos calculados para cubrir los gastos fijos		
	Pesetas	Dólares Usd*		Pesetas	Dólares Usd*
Personal	4.149.599	59.280,00	Entrada y salida de cada buque en el mismo día	5.000	71,00
Alquiler oficinal	192.000	2.742,80			
Alquiler almacenes	288.000	4.114,28	Estadía posterior al día de llegada	1.680	24,00
Material oficina	50.000	714,28			
Comunicaciones	200.000	2.857,14	3 días de media de estadía en el puerto, un ingreso medio	9.240	131,67
Gastos de local	120.000	1.714,30			
Extras e imprevistos	100.000	1.428,60	Necesidad de 46-47 escalas al mes	434.280	6.188,49
Amortización	100.000	1.428,60			
Total	5.199.599	74.280,00	Necesidad de 564 escalas al año	5.211.360	74.261,88

Fuente: Informe sobre actividades y rentabilidad de una agencia o sociedad mixta. ANC. F. 138. U.C.1071. U.I.329. P.1-2.

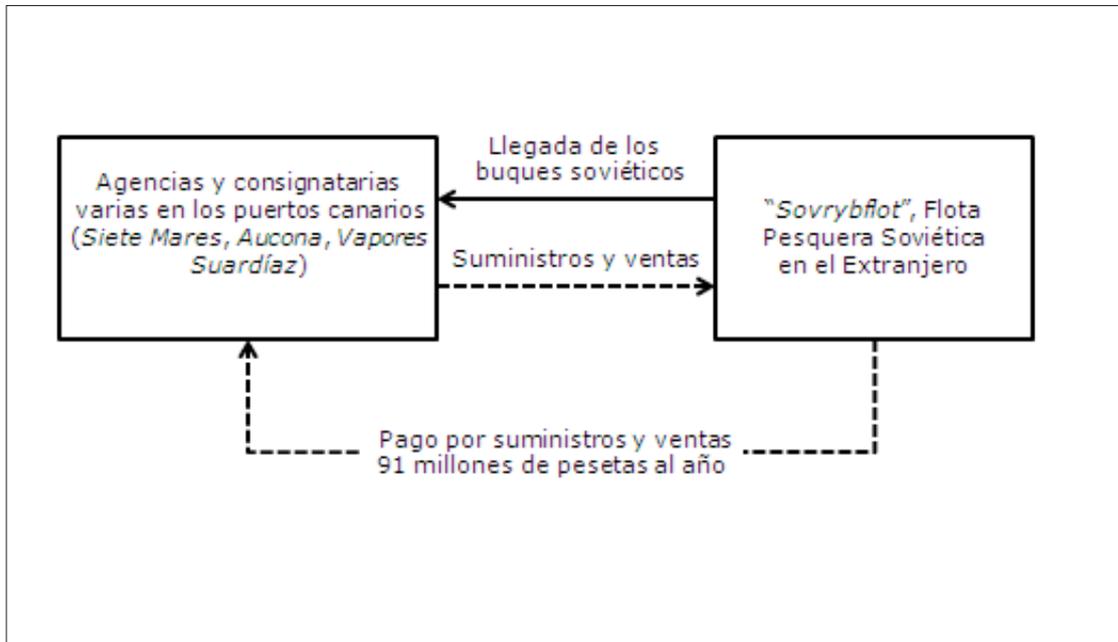
*Expresado en dólares por la empresa dada la inexistencia de tipo de canje pesetas/rublo. Elaboración propia.

Entre 1970-1971 se llevaron a cabo las negociaciones entre los representantes de la *Compañía General de Tabacos de Filipinas* y de “Sovrybflot”, en Moscú, Las Palmas de Gran Canaria y Madrid, dándose por concluidas con la fundación de la compañía mixta “Sovhispán”²⁰. No llegó a cuajar el nombre previamente propuesto, “Sovicsa”, Sociedad Anónima de la Organización de los Servicios para los buques soviéticos y el Comercio Internacional²¹.

²⁰ Los representantes de la compañía *Vapores Suardíaz* se unieron al final del proceso de las negociaciones, ya que inicialmente se proponía la consignataria *Siete Mares* de actuar como unos de las accionistas-socios de “Sovhispán” de la parte española.

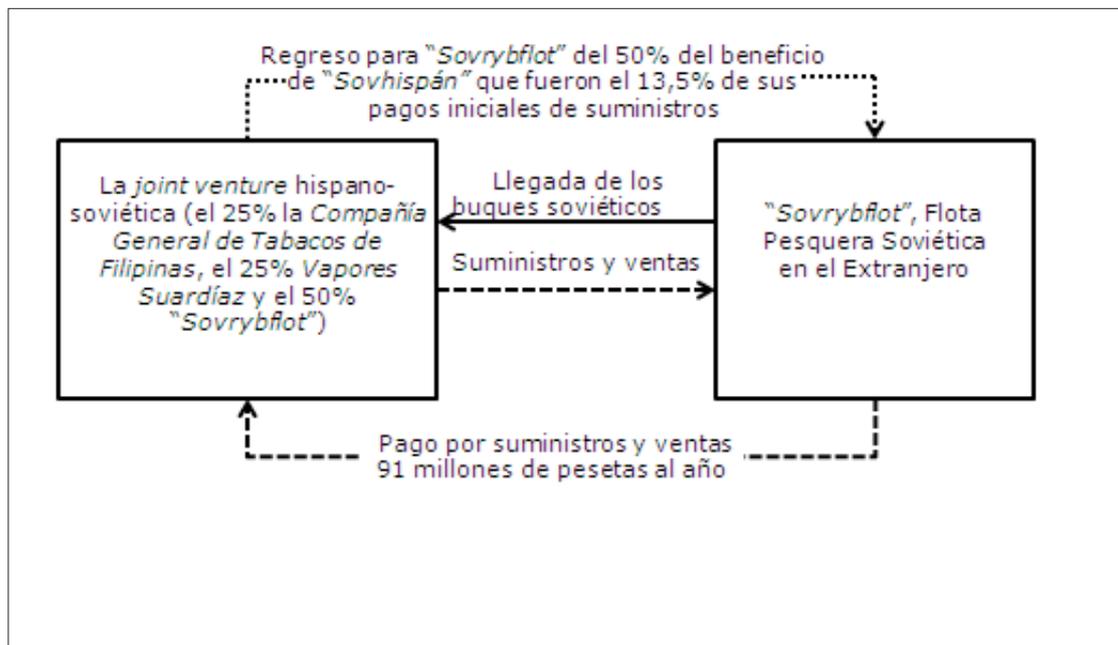
²¹ Fuente: ANC. F. 138. U.C.1068. U.I.329. Memorándum sobre las conversaciones entre V/O “Sovinflet” y la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*, transcurridas el 3-6 de febrero del año 1970; ANC. F. 138. U.C.1067. U.I.329. Resumen de las conversaciones habidas en Las Palmas de Gran Canaria, el día 21-V-1970. ANC. F.138. U.C. 1068. U.I.329. “Protocolo de la reunión sobre la constitución de la sociedad mixta hispano-soviética a los efectos de atender a los buques de la flota de la Industria Pesquera de la URSS en las Islas Canarias, que tuvo lugar en Madrid el día 16 de Diciembre de 1970. PP.2. ANC. F.138. U.C. 1068. U.I.329. “Protocolo... En Barcelona, a 2 de Julio de 1971”. PP. 1; ANC. F.138. U.C.1097. U.I. 315. Reunión de “Sovhispán” en Las Palmas de GC el día 10 de julio de 1971. PP.1.

Figura 1. Suministros a la flota pesquera soviética en los puertos canarios



Fuente: elaboración propia

Figura 2. Suministros a la flota pesquera soviética con el funcionamiento de la empresa mixta



Fuente: elaboración propia.

“SOVHISPÁN”: UNA JOINT VENTURE HISPANO-SOVIÉTICA

Cuadro 3. Flujos financieros antes y después de la constitución de la empresa mixta, planificación presupuestaria en 1969

	Pesetas	Dólares Usd*
<i>Flujos financieros antes de la constitución de la empresa mixta</i>		
A. Compras anuales de víveres de la marina soviética antes de la constitución de la empresa mixta	91.000.000	1.300.000
B. Ahorro entre el 30-35% de los víveres que puede proporcionar la creación de la empresa mixta (A×0,30)	27.300.000	425.000
C. Compras anuales “netas” de víveres que puede proporcionar la empresa mixta a la marina soviética (A-B)	63.700.000	875.000
<i>Flujos financieros después de la constitución de la empresa mixta</i>		
D. Compras anuales de víveres de la marina soviética	91.000.000	1.300.000
E. Coste fijo de operaciones (1+2)	68.899.599	949.280
1. Compras anuales netas de víveres	63.700.000	875.000
2. Gastos fijos anuales de la empresa mixta	5.199.599	74.280
F. Beneficio anual para la empresa mixta (D-E)	22.100.401	350.720
G. Beneficio anual de “Sovrybflot” (50% F)	11.050.200	175.360
<i>Servicios adicionales que pueda proporcionar la empresa mixta</i>		
H. Prestación de servicios por reparaciones de buques de la marina soviética, “Asticán”	14.000.000	200.000
I. Intercambio de tripulaciones	3.500.000	50.000
Total ingresos para la empresa mixta (D+H+I)	108.500.000	1.550.000

Fuente: ANC. F. 138. U.C. 1071. U.I. 329. Informe sobre actividades de una agencia o sociedad mixta.

*Expresado en dólares por la empresa dada la inexistencia de tipo de canje pesetas/rublo. Elaboración propia.

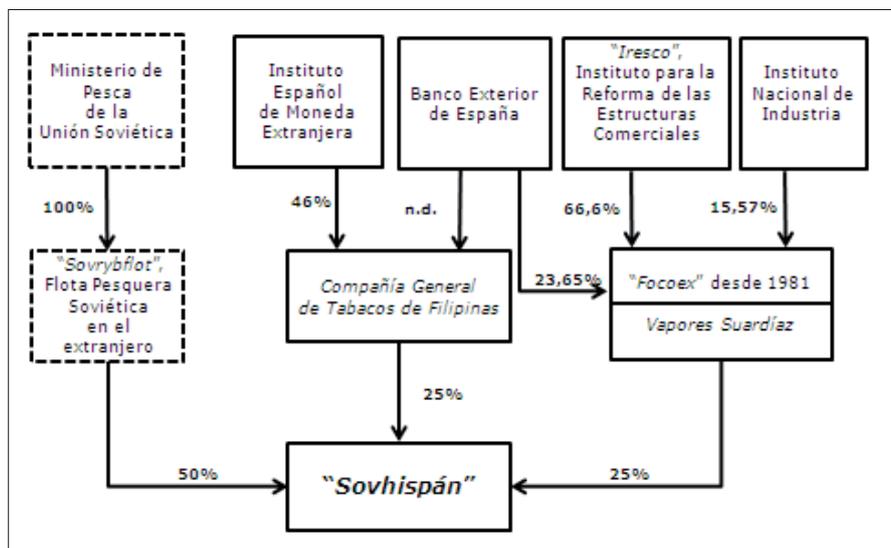
3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

3.1. Distribución accionarial

Al ponerse en marcha la Sociedad “Sovhispán” el 01/10/1971 en Santa Cruz de Tenerife y el 15/10/1971 en Las Palmas, nos encontramos con la siguiente estructura accionarial, que se mantuvo hasta 1980 (Véase figura 3). “Sovrybflot”, que dependió al 100% del Ministerio de Pesca de la URSS, durante todos los años de su funcionamiento, se reservó el 50% del Capital Social. La Compañía General de Tabacos de Filipinas mantuvo el 25% hasta 1991, controlada, a su vez, por el Estado Español, a través del Banco Exterior de España y el Instituto Español de Moneda Extranjera²² (Véase figura 3).

²² El Instituto Español de Moneda Extranjera mantuvo al representante del Estado español, Consejero D. Ángel Rodríguez Mata Salcedo, Jefe Gabinete Técnico del Ministerio de Comercio; el Banco Exterior de España, tuvo incorporado al representante del Estado, Consejero D. Ramón Boixareu Areny, Delegado Regional del Ministerio de Comercio. Fuente: ANC. F. 138. U.C.1097. U.I. 315.

Figura 3. Estructura accionarial de “Sovhispán”, S.A. 1971-1981



Fuente: elaboración propia.

Finalmente, el resto de las acciones, entre 1971-1980, estuvieron adscritas a la sociedad *Vapores Suardiaz* (*Suardiaz Hispán* o *Suardiaz Chartering*), para después, en 1981, ser transferidas a “*Focoex*”²³, Fomento de Comercio Exterior (Véase figura 3) por un precio superior al valor contable (es decir, el triple de su valor real)²⁴. De este modo, la Administración Central española en 1981 consolidó aún más su participación y control sobre la empresa, a través del Ministerio de Comercio y del Banco Exterior de España. Aportamos dos explicaciones respecto a la intervención de “*Focoex*”: la primera, de carácter político, está relacionada con los escándalos de espionaje y expulsión de los directivos soviéticos de España, incluso de las empresas mixtas²⁵. La segunda, relacionada con la práctica económico-financiera comercial de “*Sovhispán*”, debida a los “riesgos operacionales” (véase el epígrafe 5).

3.2. Evolución de capital social y del consejo de administración

Entre 1971-1985 el valor contable de la acción de “*Sovhispán*” era de 70.000 pesetas corrientes; el 22 de junio de 1985 se revalorizó en la cuantía de 35.000, quedando el valor nominal de cada acción en 105.000. En el punto de arranque de la *joint venture*, el capital social de la empresa fue de 7 millones de pesetas, dividido en 100 acciones, que mediante ampliaciones anuales ascendió a 504 millones de pesetas (4.800 acciones), multiplicándose su valor 72 veces. A lo largo de su historia la empresa recurrió 8 veces a la ampliación de capital para la financiación de su actividad. Por acuerdos mutuos entre la parte española y la soviética, el consejo de administración estaba formado por un número de vocales, entre 4 y 12, a partes iguales entre el lado español y el soviético. El consejo elegiría de su seno un presidente y un vicepresidente, cargos que podrían ser desempeñados en períodos anuales, alternativamente, por un consejero del

²³ “*Focoex*”, Fomento de Comercio Exterior, S.A., se constituyó en 1950, siendo sus fundadores el Banco Exterior de España (el 90% de la participación) y accionistas privados (el 10%). En 1976, con el motivo de la primera ampliación de capital, la participación se presentó como: Banco de Exterior de España (el 60%) e Instituto Nacional de Industria (el 40%). En 1977, con motivo de la segunda ampliación de capital, pasa a formar parte de los accionistas de la Sociedad el Instituto para la Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO), organismo autónomo dependiente del Ministerio de Comercio. Fuente: Congreso de los Diputados, *Boletín Oficial de las Cortes Generales*. núm. 116. 29 de abril de 1985, pp. 1170.

²⁴ “*Focoex*”, Memoria, 1981. Balance. Inmovilizado financiero.

²⁵ CENTENERIA ULECIA (2007), pp.183-189.

<http://hemeroteca.abcc.es/nav/Navigate.exe/hemeroteca/madrid/abc/1985/01/16/045.html>

http://elpais.com/diario/1981/03/28/espana/354582017_850215.html

<http://www.laopinion.es/sociedad/2010/04/17/espas-sovieticos-canarias/281603.html>

http://www.eldiario.es/canariasahora/canariasopina/Bytchkov-ilegal-Palmas-Octavio-Hernandez_6_316778388.html

grupo extranjero y por otro del grupo español, sin perjuicio de que una vez practicada la rotación de los puestos pudieran volver a ocuparlos las mismas personas²⁶. En 1971, el consejo de administración presentó la composición que se refleja en el cuadro 4. La paridad anterior soviético-española de 50/50 de los consejeros y de los directores se mantuvo hasta 1981, siendo interrumpida por una mayor intervención de la Administración española en “Sovhispán” (véase figura 3), que privó a la parte soviética del consejero vocal y de los directores-gerentes (Véase cuadro 5).

Cuadro 4. La composición del Consejo de Administración de “Sovhispán” en 1971

Parte española	Parte soviética
Presidente: Rafael Riva Suardíaz	Vicepresidente: Armenak Semiónovich Babáev
Consejero Vocal: Manuel Meler Urchaga	Consejero Vocal: Vladimir Saprónov
Director en Santa Cruz de Tenerife: Jorge Ibarra Loreseche	Subdirector en Tenerife: Yúriy Vladímirovich Timoféev
Subdirector en Las Palmas: Francisco Martorell Segur	Director en Las Palmas: Sr. Vladímír Saprónov
Secretario no Consejero: Jaime Gil de Biedma y Alba	

Fuente: Registro Mercantil de Tenerife. 1-a inscripción de “Sovhispán”. Hoja 342, p. 51 vuelta; ANC. F.138. U.C. 1097. U.I. 315. Reunión de “Sovhispán” en Las Palmas de GC el día 10 de julio de 1971. P.1. Elaboración propia.

Cuadro 5. La composición del Consejo de Administración de “Sovhispán” en 1981

Parte española	Parte soviética
Presidente: Manuel Meler Urchaga (CGTF ¹)	
Consejero: José María Jeréz y de Rojas, (“Focoex”), en vez de Rafael Riva Suardíaz (Comp. <i>Vapores Suardíaz</i>)	Consejero: Nadezhda Grébeñ
Consejero: Juan Manuel Herrero Alexandre, (“Focoex”), en vez de Luis Martínez Hevia (Comp. <i>Vapores Suardíaz</i>)	Consejero: Youry Ivánovich Makéev
Consejero: Federico Pino García (CGTF)	Consejero: Víctor Povaliáev (en vez de Valentín Kidánov)
Consejero: Antonio Escalada Ruiz-Falcó (CGTF)	Consejero: Evgueny Nikolaevich Verenchuk (en vez de Vladímír Serdiutskiy)
Director General de la Sociedad el Consejero Antonio Escalada Ruiz-Falcó (CGTF)	Consejero: Georgui Vasilievich Mestcheriakov (en vez de Yúriy Bychkov)
Sub-Director: Víctor Sainz Trapaga-Avendaño (CGTF)	
Director: José Rendurlas Suárez	
Secretario No Consejero: Jaime Gil de Biedma y Alba (CGTF)	

Fuente: Registro Mercantil de Tenerife. Resultados de la 51ª Inscripción, a 07/08/1981. Aceptación a Renovación de Directores y Revocación de Poderes a nuevos señores. Hoja 342. P.96 Resultados de la 56ª Inscripción, a 09/03/1983. Ceses y nombramientos. Tomo 176.Sec.3ª. Libro 90. Hoja 342 N. P.79 vuelto. Elaboración propia.

²⁶ Registro Mercantil de Tenerife. 1-a, inscripción de “Sovhispán”. Hoja 342, pp. 43-44.

3.3. Relaciones comerciales y precios de transferencia

Es imprescindible añadir que la empresa estatal soviética “*Sovrybflot*”, accionista mayoritario de “*Sovhispan*”, actuaba como acreedor y proveedor principal de esta sociedad. Enviaba los buques a las Islas Canarias y a su empresa sucursal “*Sovhispan*”. Esta circunstancia originó la existencia de una comisión del 5% para la matriz, provocando, a su vez, el descontento de la parte española²⁷ (Véase el cuadro 6).

Cuadro 6. Detalle de la factura de los buques servidos por “*Sovhispan*”, 02/11/1972.

Número de orden	Nombre del buque	Factura precio costo real	Comisión capitán, %	Beneficio “ <i>Sovrybflot</i> ”, %	Beneficio “ <i>Sovhispan</i> ”, %	Factura ventas, Ptas
S/238	VYRU	70,61%	2,15%	5,00%	22,24%	217.695,98
S/239	CLOOGA	69,76%	2,02%	5,00%	23,22%	38.921,77
Total buques: 43		Media	Media	Media	Media	Total factura
		72,38%	2,02%	5,00%	20,71%	2.973.412,53

Fuente: ANC. F. 138. U.C. 1073; U.I. 330. Memorias “*Sovhispan*” de 1972. Elaboración propia.

El coste real de la facturación se situaba sólo entre el 69%-73% de las ventas de la consignataria hispano-soviética dado que, además del 5% de la comisión de “*Sovrybflot*”, los capitanes de los buques percibían entre el 1,89% y el 2,30%, resultando un beneficio para “*Sovhispan*”, en una horquilla entre el 17,5%-26%. La comercialización de todo el pescado en el mercado canario y peninsular, a los que hay que añadir la venta a terceros países, según la calidad y gustos locales, se realizaba a través de “*Prodintorg*”, una empresa estatal del Ministerio de Comercio Exterior de la URSS. Según los contratos establecidos, “*Prodintorg*” debía pagar a “*Sovrybflot*” por los abastecimientos de pescado al contado. Respecto a la empresa mixta hispano-soviética, ubicada en España, las formas de pago entre “*Sovhispan*” y “*Prodintorg*” debían negociarse a través de “*Vneshtorgbank*”, Banco de Comercio Exterior de la URSS²⁸ (Véase figura 4).

En 1975, “*Sovhispan*” abrió oficinas en Madrid y en Moscú. Con la apertura de la sucursal de “*Sovhispan*” en Moscú, “*Vneshtorgbank*” se convirtió en el banco de las operaciones de “*Sovhispan*” en la capital soviética²⁹. El resultado fue la ampliación de las organizaciones comerciales soviéticas, colaboradoras de “*Sovhispan*”, subordinadas al Ministerio de Comercio de la URSS: “*Exportles*” (“*Exportación de madera*”), “*Novoexport*” (“*Nueva exportación*”), “*Soyuzplodoimport*” (“*Importación de frutos a la Unión*”), “*Vneshposyltorg*” (“*Envíos de Comercio Exterior*”)³⁰. Tanto las participaciones accionariales estatales “de facto”, como el esquema de la organización de los negocios con el apoyo de las organizaciones públicas soviéticas, “aseguraron” el próspero desarrollo de “*Sovhispan*”.

²⁷ ANC. F. 138. U.C. 12721. U.I. 1409. “Información sobre la marcha general de la empresa y particularmente sobre los puntos que dentro de ella se consideran de mayor urgencia e intereses para su resolución en el próximo consejo de administración”.

²⁸ Las normas financieras soviéticas establecían, que las organizaciones soviéticas comerciales autorizadas a realizar las operaciones en el extranjero, obtenían una cuenta y un crédito en el Banco Estatal o el Banco de Comercio Exterior de la URSS. Para el reembolso de crédito, deberían cambiar la divisa obtenida en los rublos. ARZUMÁNOVA (2012), pp.149-151 y MACSWEEN (1983), pp. 13-14.

²⁹ ANC. F. 138. U.C. 1073. U.I. 330. Balances “*Sovhispan*” de 1977.

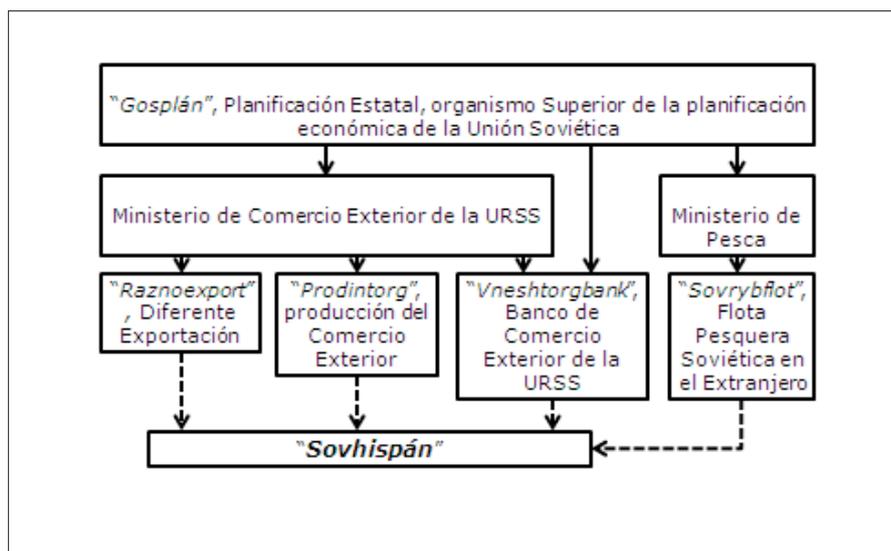
³⁰ “*Sovhispan*”. Catálogo de promoción, 1975. Fuente: ANC. F.138.U.C.12725, U.I. 1409.

4. DINÁMICA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

4.1. Conformación de un conglomerado de empresas

En los años 70, “Sovhispán” comenzó a crear sus propias compañías mixtas y filiales (Véase cuadro 7). La institución de la empresa “Pesconsa”, destinada a “desarrollar la colaboración en el sector pesquero entre los organismos de pesca de España y la URSS, impulsó la penetración del capital soviético y español a los países africanos”.

Figura 4. Socios comerciales de “Sovhispán”, 1971-1980 y grado de control



Fuente: elaboración propia.

En 1980 “Sovhispán” tenía abiertas oficinas en África (Togo, Gabón, Nigeria, Benín) y América del Sur (Colombia). El 31 de agosto 1980, el valor del “inmovilizado financiero” o de las participaciones de “Sovhispán”, mostradas en el cuadro 7, ascendía a 48,4 millones de pesetas (1,9% del Activo Total).

Al final de enero de 1980, los gerentes de “Sovhispán” recibieron la notificación de la Dirección General de Transacciones Exteriores del Ministerio de Economía y Comercio de que “Sovhispán” “no podría participar en otras sociedades españolas ya existentes o de nueva creación y que, en consecuencia, tenía que liquidarlas en el plazo máximo de un año”, con el fin de “dar cumplimiento al Acuerdo del Consejo de Ministros del 29 de diciembre de 1979, para regularizar la inversión del capital extranjero existente en dicha empresa para cumplir con lo dispuesto en el Real Decreto 2619/1978”.

En 1981 las empresas-filiales de “Sovhispán” fueron liquidadas, aumentando su beneficio neto, como consecuencia de ello, el 53,5%.

4.2. Distribución de la cifra de negocios por actividades

En los años 80’ la actividad de la empresa mixta alcanzó su apogeo³¹. Los negocios de la *joint venture* se agrupaban entonces en tres direcciones principales: servicios, ventas al extranjero y actividades pesqueras.

a) Servicios a la flota, que significaban entre el 24-33% del volumen de negocios; incluían agencia, consignataria y reparaciones de los buques en los Astilleros Canarios, (“Asticán”) en el Puerto de la Luz

³¹ José Luis Purriños, exdirector comercial de “Sovhispán” en Las Palmas. <http://www.laprovincia.es/las-palmas/2012/01/22/sovhispán-consignataria-sovietica/432393.html>

Cuadro 7. Las compañías mixtas de “Sovhispan”

Año	Nombre	Razón Social	Participación “Sovhispan” (A) Otras Participaciones (B)	
			A	B
1975	“Pesconsa”	Desarrollar la colaboración en el sector pesquero entre los organismos de pesca de España y la URSS	60%	“Cieisa”, Compañía Internacional de Exportación e Importación (40%)
1976	“Soviemex”, “empresa mercantil exportadora”	Construcción, instalación, etc. de inmuebles industriales, frigoríficos; operaciones de importación y exportación	68%	“Ibertorg”, compañía anónima española (32%)
1976	“Iberles”	Distribución de textiles, confección, calzado, artesanía, productos químicos	75%	Compañía General de Tabacos de Filipinas (12,5%)
1978	“Maderas Rusas”	Intermediarios del comercio de la madera y materiales de construcción	20%	No disponemos de momento de la información de los socios
1977	“Sopetogo”, Togo	Aprovisionamiento de buques, compra-venta de artículos, etc	52%	“Ibertorg”, compañía anónima española (8%); Sr. Bruno (25%); 12,5% Sra. Agbojan (12,5%); Sr. Houenassou (2,5%).
1977	“Sopecib”, Benin	Sociedad pesquera	25%	“Pesconsa” (20%); “Iberles” (5%); Sr. Raffet Lokko (15%); Sr. Vital Arrande (15%); Sr. Martin Guaguidi (15%); “Sedeci” (Benín, 5%).
1978	“Cameroon fishing and trading”, “Cafishtraco”	Sociedad pesquera	5%	Sr. Nana Ousmanou (15%); Sr. Bala Aladji (10%); Sr. Ali Aladji (15%); Sr. J. Alejandro Ramirez (20%); “Pesconsa” (25%); “Iberles” (20%); “Sovhispan” (5%).

Fuente: ANC. F. 138. U.C. 1102. U.I. 333. “Protocolo sobre las conversaciones celebradas del 4 al 8 de Enero, 1975, en Moscú entre los representantes de v/o “Sovrybflot”, “Cieisa” y “Sovhispan”; U.C. 12703. U.I. 1401. Constitución de la compañía “Soviemex, S.A.”; U.C. 12702. U.I. 1401. Correspondencia entre los directores de “Sovhispan” y el ministerio de Comercio. U.C.1129. U.I.334. Estatutos de la empresa “Sopetogo”; “Sopecib”, Balance de situación al 31 de diciembre de 1978; “Cameroon fishing and trading”, “Cafishtraco”, Balance de situación al 30 de junio de 1979. Elaboración propia.

y Las Palmas, y en Diques del Atlántico, (“Diatlansa”) en Santa Cruz de Tenerife y Lanzarote. Cabe mencionar que el peso de los buques soviéticos, con relación a buques extranjeros atracados en el Puerto La Luz y de Las Palmas, oscilaba entre 18-25% anuales, y que en Santa Cruz de Tenerife a finales de los 70 e inicio de los 80³² llegaba hasta el 30 %³². Según nuestras estimaciones, entre el 6-16% de los buques soviéticos que entraban, se reparaban en “Asticán”. A su vez, en 1978, “el 74% de la facturación de los

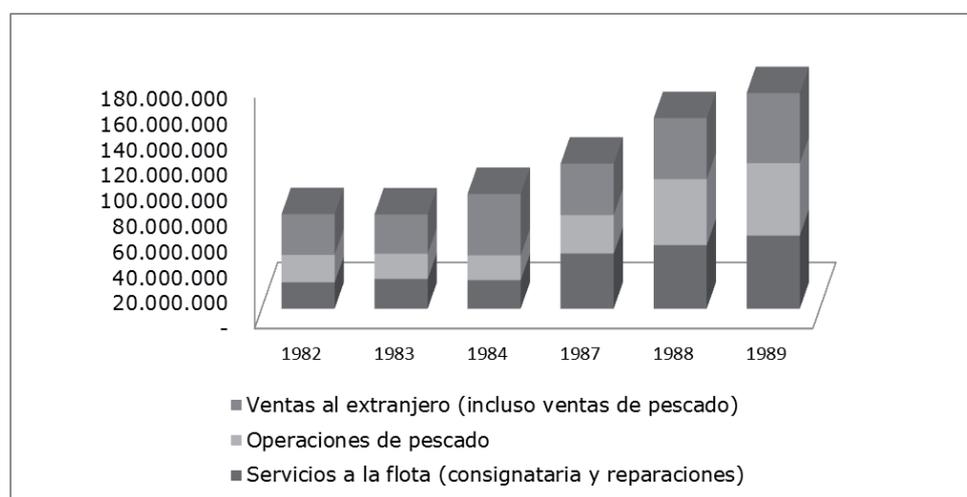
³² Memorias del puerto La Luz y Las Palmas; Memorias del Puerto Santa Cruz de Tenerife. Cálculos propios.

Astilleros Canarios se debía a las reparaciones extranjeras, destacando, por banderas, la flota soviética, japonesa, cubana y coreana, con clara tendencia al crecimiento de la primera”³³.

b) Ventas al extranjero, que representaban entre el 32-53% de las operaciones; consistían en exportaciones a la URSS, principalmente de las mercancías relacionadas con la actividad pesquera. Igualmente, ventas del pescado congelado soviético (entre 60 y 100 mil toneladas al año) a los países de África Occidental (Nigeria, Costa de Marfil, Camerún, Congo y Togo), al mercado europeo (España, Gran Bretaña, Holanda, Francia, Italia), así como a Egipto, los EEUU, Canadá y Japón. Se sumaban igualmente operaciones comerciales diversas, tales como construcción de frigoríficos industriales, proyectos “llave en mano” en el área de distribución de la alimentación, alquiler de apartamentos para turistas en el centro residencial “Anaga” en Santa Cruz de Tenerife, etc.

c) Actividades pesqueras en las aguas territoriales de África Occidental, Canadá, Gran Bretaña e Irlanda, que alcanzaban entre 26-34% de la facturación de la empresa³⁴ (Véase gráfico 1).

Gráfico 1. Desglose de la actividad empresarial de “Sovhispán” durante los años 80 en dólares Usd



Fuente: ANC. F.138.U.C.12725, U.I. 1409. “Sovhispán”. Catálogos de promoción. Elaboración propia.

5. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA DEL PERÍODO 1971-1980

Un análisis financiero que tenga en cuenta el contexto histórico nos ayudará a explicar la estrategia empresarial de “Sovhispán” y, en consecuencia, ampliará nuestros conocimientos respecto al funcionamiento de la empresa. Sin embargo, somos conscientes de que estamos limitados en la realización del análisis financiero completo según los criterios actuales, debido a la presentación de los balances anuales elaborados por el PGC/1973 por un lado, y la limitación temporal de 1971-1980 por el otro. Nuestro análisis se basará en el estudio *diacrónico*³⁵ de una serie temporal de nueve años, realizando una lectura vertical y horizontal³⁶ de los datos.

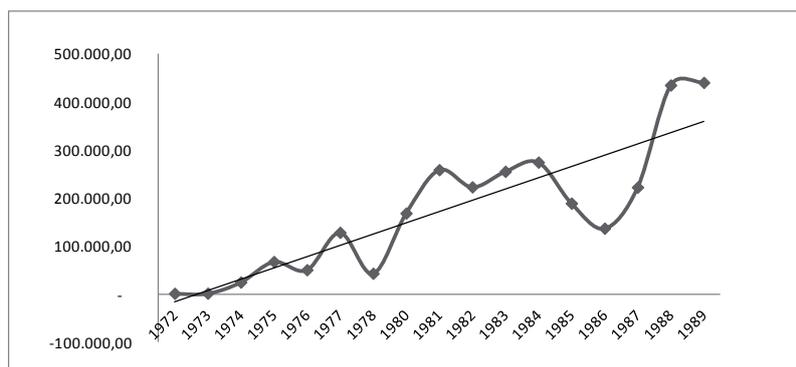
33 Astilleros Canarios. *Memoria Anual* de 1978, p. 23.

34 ANC. F.138.U.C.12725, U.I. 1409. “Sovhispán”. Catálogo de promoción, entre 1984-1985; MACSWEEN (1983), pp. 13-15.

35 El análisis diacrónico (o de series temporales) aporta significado a los datos poniéndolos en relación con los pasados. SIERRA MOLINA (2002), pp. 120-121.

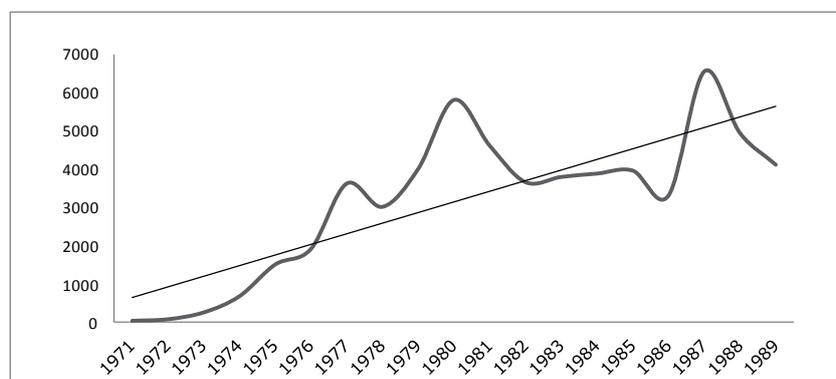
36 En el caso de balance de situación, los porcentajes verticales indican la proporción de cada partida representada sobre la cifra total de activo o pasivo. SIERRA MOLINA (2002), p. 124.

Gráfico 2. Beneficio neto de “Sovhispán” (1972-1989) en miles de pesetas corrientes



Fuente: 1971-1975 inclusive: ANC. F.138. U.C.12721. U.I. 1409. Informe comercial de “Sovhispán”, entre 1971-1975. Resto del período: ANC. F. 138. Memorias de la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*, 1971-1989. Elaboración propia.

Gráfico 3. Volumen de negocio de “Sovhispán” (1971-1989) en millones de pesetas corrientes.



Fuente: 1971-1975 inclusive: ANC. F.138. U.C.12721. U.I. 1409. Informe comercial de “Sovhispán”, entre 1971-1975. Resto del período: ANC. F. 138. Memorias de la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*, 1971-1989.

Elaboración propia.

5.1. Análisis del beneficio sobre ventas

Desde su inicio, la citada *joint venture* fue una empresa en expansión. En el momento de su constitución, según la política recomendada por la representación soviética, el objetivo era “no buscar beneficios sensibles y sí únicamente cubrir gastos”, el beneficio “ha sido prácticamente invertido en la Sociedad mediante ampliaciones de capital a fin de poder hacer frente a la ampliación constante de instalaciones, tanto en Canarias como en la Península y en Moscú”³⁷. La empresa, debido a su específica estructura “estatal”, generó beneficios durante todo el período de su funcionamiento, salvo el año 1979³⁸. El beneficio neto, de 1,87 millones de pesetas, obtenido en 1971, se convirtió en 441 millones de pesetas en 1989, con un incremento por tanto del 232% (Véase gráfico 2). Así, junto al crecimiento del capital social de “Sovhispán”, se aumentaba gradualmente el volumen de negocio, que logró entre 1971-1989 dos picos: en 1980 algo más de 5.000 millones que en 1987 pasaron a ser 6.500 millones de pesetas (Véase gráfico 3).

37 ANC. F. 138. U.C. 12720. U.I. 1409. Memorándum para S.E. el Sr. Juri Dubínin, embajador de la Unión Soviética en España, en relación de la situación de “Sovhispán”, S.A, p. 2.

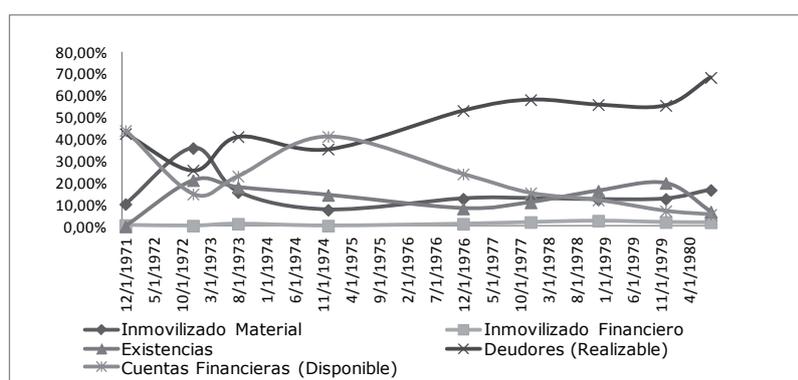
38 A pesar de la indisponibilidad de los estados contables de todo el periodo entre 1971-1991, los datos del beneficio neto los obtenemos a través de las memorias de la *Compañía General de Tabacos de Filipinas*, 1971-1989. En 1973, 1979 “Sovhispán” constataba la falta de liquidez para afrontar los pagos, solicitando la ampliación de capital a los accionistas.

Es preciso subrayar la firma del Convenio Comercial Hispano-Soviético de 15/12/1972, que a nivel bilateral impulsó el comercio entre ambos países³⁹. “Sovhispán”, constituida como una empresa mixta de comercio internacional, representó en 1973 entre el 5-8% del volumen total del comercio de exportación e importación entre España y la Unión Soviética, que se estimó en 80 millones de dólares⁴⁰.

5.2. Evolución de la estructura patrimonial

“Sovhispán” era una empresa de prestación de servicios y eso se reflejó en su estructura de balance. Así, el Activo no Corriente⁴¹ varía entre el 11-36% del Activo Total, pero la partida más amplia del Activo Total fue el Activo Corriente⁴², entre 60-80%, compuesto, a su vez, por existencias (alrededor de 20%) y clientes de la empresa (entre el 40-68%) (Véase gráfico 4 y figura 5).

Gráfico 4. Análisis vertical de “Sovhispán”, variables de Activo, 1971-1980



Fuente: ANC. F. 138. U.C. 1073 U.I. 330. “Sovhispán”, balances. Elaboración propia.

La proporción del Patrimonio Neto⁴³ en el Pasivo Total se mantuvo estable entre el 15-20%, y en cifras absolutas supuso 467 millones de pesetas en 1980 (Véase figura 5). Podemos subrayar la ausencia absoluta de la parte de Pasivo no Corriente⁴⁴, es decir, la empresa se financiaba con recursos propios, sin necesidad de acudir a créditos bancarios (Véase gráfico 5, figura 5 y apartado 5.1). Consecuentemente, la mayor parte del Pasivo Total⁴⁵ estuvo formada por el Pasivo Corriente⁴⁶, los proveedores comerciales o deudas de la empresa a corto plazo, entre el 43-74%. “Sovhispán” mantuvo una estructura financiera sostenida principalmente con deudas propias del ciclo comercial.

Durante el período examinado, en el balance vertical se produjo un aumento sincronizado de los deudores y acreedores (Véase figura 5), acorde con el aumento de la actividad en general de la empresa,

39 HERRERO DE LA FUENTE (1974), pp. 352-356.

40 ANC. F. 138. U.C. 1097. U.I. 315. Consejo de Administración “Sovhispán”, septiembre 1973.

41 El Activo no Corriente es el activo que corresponde a bienes y derechos que no son convertidos en efectivo por una empresa en el año, y permanece en ella durante más de un ejercicio. En nuestro caso: tienda de 2.000 metros cuadrados en el Tinglado Muelle de Ribera en Las Palmas, oficinas en Moscú y Madrid, “edificio de “Sovhispán”, ubicado en la Avenida Anaga, Santa Cruz de Tenerife, etc.

42 El Activo Corriente, también llamado circulante o líquido, es aquel que puede ser vendido con rapidez, a un precio predecible y sin un costo excesivo o contraproducente.

43 El Patrimonio Neto está definido en el Marco Conceptual (PGC 2007) como la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos.

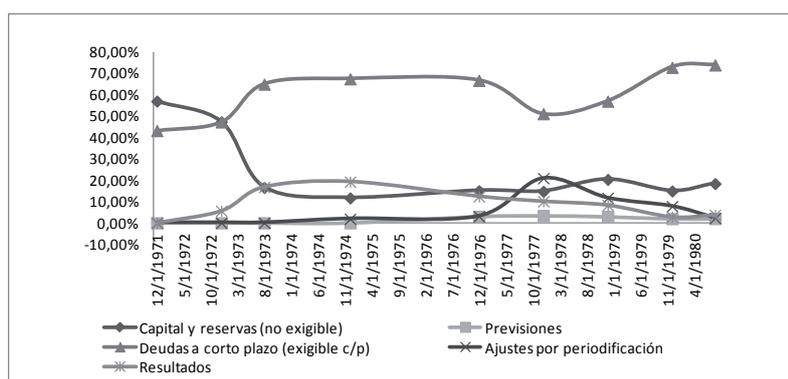
44 El Pasivo no Corriente, también llamado pasivo fijo o acreedores a largo plazo, comprende aquellos elementos patrimoniales que representan deudas con terceros cuyo vencimiento es a largo plazo, es decir, superior a 12 meses, por ejemplo una deuda con una entidad financiera que nos concede un préstamo a 18 meses.

45 Los presentes cálculos son los porcentajes entre las partidas de toda la parte financiera; no dividimos el Pasivo Total y Patrimonio Neto, tal como exige el PGC/2007.

46 El Pasivo Corriente, también denominado pasivo circulante o acreedores a corto plazo, comprende los pasivos vinculados al ciclo normal de explotación, es decir deudas con vencimiento no superior a 12 meses.

con la disminución gradual de las cuentas financieras (Véase gráficos 4 y 5). El “riesgo operacional” proveniente de la disminución de las cuentas financieras se presenta como resultado de la estructura organizativa de la empresa. “Sovhispán” era la entidad española, en colaboración con las empresas públicas de la URSS, con mayor capital extranjero soviético. Además, debemos recordar que el cliente y acreedor más importante de “Sovhispán” fue “Sovrybflot”. Como botón de muestra, al final de mayo de 1977, el 46% del saldo de los clientes principales de la empresa pertenecía a “Sovrybflot”, y el 37,2% fueron las deudas de la empresa nigeriana “Ibru Sea Food”⁴⁷. Si la compañía de Nigeria, al igual que otros clientes, estaba obligada a pagar en el plazo de 30 días, “Sovrybflot” y las entidades soviéticas tenían el plazo más dilatado, que oscilaba entre 60-120 días o más⁴⁸.

Gráfico 5. Análisis vertical de “Sovhispán”, variables de Pasivo, 1971-1980



Fuente: ANC. F.138. U.C. 1073 U.I. 330. “Sovhispán”, balances. Elaboración propia.

La tendencia al aumento de los deudores y acreedores, como ya hemos indicado, se explica por la ampliación de la actividad empresarial y por la acumulación de la deuda. Igualmente está relacionada con la escasa flexibilidad financiera de “Sovhispán”, debido a su carácter mayoritariamente público.

Figura 5. Situación de equilibrio financiero de “Sovhispán”

1972		1980	
Activo No Corriente, 37%	Patrimonio Neto, 47%	Activo No Corriente, 19%	Patrimonio Neto, 20%
Activo Corriente, 63%	Pasivo Corriente, 53%	Activo Corriente, 81%	Pasivo Corriente, 80%
Activo Total: 25,5 millones de pesetas	Patrimonio Neto y Pasivo Total: 25,5 millones de pesetas	Activo Total: 2.549,8 millones de pesetas	Patrimonio Neto y Pasivo Total: 2.549,8 millones de pesetas

Fuente: ANC. F.138. U.C. 1073 U.I. 330. “Sovhispán”, balances. Elaboración propia.

Así, los retrasos de “Sovrybflot” en efectuar los pagos en favor de “Sovhispán” desde 1976 obligaban a la empresa mixta a recurrir al endeudamiento bancario⁴⁹. Las dificultades de tesorería comenzaron

47 IBRU, la empresa nigeriana, fundada en 1957, inicialmente como distribuidora de pescado congelado. Actualmente es uno de los conglomerados comerciales en Nigeria. FORREST (1994), pp. 131-132.

48 ANC.F. 138. U.C.1073. U.I. 330. PP.87-88.

49 ANC. F. 138. U.C. 12721. U.I. 1409. Informe de las dificultades financieras de “Sovhispán”, originadas a

a notarse sensiblemente desde 1977⁵⁰, alcanzando su máximo en 1979 (Véase gráfico 4). En abril de 1979 el presidente de “Sovhispán” Manuel Meler Urchaga acudió al embajador de la URSS en España a Yúriy Vladímirovich Dubínin, solicitando ayuda para resolver positivamente la situación:

“...para que “Sovhispán” pudiera continuar su marcha progresiva y sirviera de ejemplo en las relaciones comerciales constructivas entre nuestros dos países”. En caso opuesto, “sería complicado cumplir con las obligaciones económicas de la plantilla de 228 trabajadores, obtener nuevos créditos, y, en general, impedir que salga a la luz pública y evitar que todos los periódicos puedan decir que “Sovhispán” está en bancarrota⁵¹.”

5.3. Indicadores de solvencia y rentabilidad

Para complementar el estudio del presente período, hemos evaluado el equilibrio financiero de “Sovhispán” y hemos calculado algunas ratios financieras. La empresa se encontraba en situación de equilibrio financiero⁵², tuvo el patrimonio neto y el fondo de maniobra positivos, lo que presuponía, que no habría problemas de pago ni a largo ni a corto plazo.

Cuadro 8. “Sovhispán”, ratios de solvencia y rentabilidad

	1972	1974	1976	1978	1979	1980
Fondo de maniobra (AC-PC), millones de pesetas	4,47	60,31	139,22	278,69	119,06	136,88
Solvencia a corto plazo (AC/PC)	1,32	1,33	1,24	1,24	1,06	1,07
Ratio de Liquidez (Derechos+Inversiones Financieras+Tesorería/PC)	0,86	1,12	1,12	1,00	0,81	0,98
Ratio de Tesorería (Disponibilidades líquidas/PC)	0,32	0,60	0,35	0,18	0,09	0,07
RE= [(RN+GFT)/AT] x100	5,61%	19,22%	12,37%	8,26%	2,78%	3,70%
RF = (RN/FP) x 100	0,00%	0,00%	82,58%	40,71%	18,69%	20,17%
Eficiencia: Ventas/AT	2,42	2,54	2,25	1,78	1,65	2,27
Ratio Resultados/Ventas	0,02	0,08	0,05	0,05	0,02	0,02
Ratio Clientes/Ventas	0,11	0,11	0,16	0,11	0,27	0,23

Leyenda: AC=Activo Corriente; AT=Activo Total; FP=Fondos Propios; GFT=Gastos Financieros Totales; PC=Pasivo Corriente; RE=Rentabilidad Económica; RF=Rentabilidad Financiera; RN=Resultado Neto del Ejercicio. Fuente: ANC. F. 138. U.C. 1073.

U.I. 330. “Sovhispán”, balances. Elaboración propia.

La empresa gozó de alta solvencia y, aunque las ratios presentaron un ligero decremento desde la segunda mitad de los 70, no detectaban los problemas graves desde el punto de vista del análisis financiero (Véase cuadro 8). El problema del “riesgo operacional”, mencionado en el epígrafe anterior, procedía

consecuencia del retraso de “Sovrybflot” en efectuar los pagos a nuestras facturas.

50 ANC. F. 138. U.C. 12721. U.I. 1409. Informe de las dificultades financieras...

51 ANC. F. 138. U.C. 12720. U.I. 1409. Memorandum para S.E. el Sr. Juri Dubínin, embajador de la Unión Soviética en España, en relación de la situación de “Sovhispán”, S.A, pp. 4-11.

52 La situación del equilibrio financiero se produce cuando el valor del Activo es superior al valor del Pasivo Ajeno. SIERRA MOLINA (2002), pp. 126-127 y 220-221.

del “efecto dominó” debido a pagos a destiempo de terceros; este era el caso de su cliente principal, “*Sovrybflot*”. Más bien, el problema de los retrasos de pagos se detectaba en las ratios “*quick*” de tesorería inmediata, que empezaron a disminuir: bajaron desde 0,60 puntos en 1974 hasta 0,07 en 1980.

“*Sovhispan*” generaba una rentabilidad económica⁵³ bastante significativa, siendo una empresa muy beneficiosa para los accionistas. La *joint venture* apenas requería al endeudamiento ajeno, financiándose con los proveedores comerciales, principalmente, con la empresa-matriz “*Sovrybflot*”, lo que explicaba su rentabilidad financiera⁵⁴ bastante más alta que la económica (Véase cuadro 8). Debemos insistir en esta cuestión que se explica por el carácter público mayoritario de la empresa. “*Sovhispan*”, más controlada en esta primera etapa por la parte soviética, dependía en su estrategia y comportamiento de las empresas públicas del grupo. La URSS, a través de “*Sovrybflot*”, determinaba la eficiencia y rentabilidad de la empresa varias veces al año, mediante controles exhaustivos. “*Sovhispan*” era solvente y rentable, en expansión y funcionaba en un entorno estable. La *joint venture*, combinando la elaboración de los balances contables según el PGC/1973 y las formas de control financiero soviético, representaba, en cierto modo, un ejemplo novedoso de la implementación de la planificación soviética en una empresa en el entorno español.

6. CONCLUSIONES

En el presente trabajo hemos expuesto una primera explicación de la presencia soviética en las Islas Canarias entre 1967-1991 desde una perspectiva de historia de la empresa. La creación de la consignataria “*Sovhispan*”, de capital mixto hispano-soviético, en los puertos canarios en 1971 fue el resultado de múltiples factores: reflejaba los procesos de la expansión de la URSS y, en particular, en el ámbito pesquero. De esa forma los dirigentes soviéticos implementaban la fórmula empleada con éxito por las grandes navieras del inicio del siglo XX, cuando establecieron consignatarias en este lado del Atlántico.

En segundo lugar, la creación de una *joint venture* soviética en España encajaba con la estrategia de la Unión Soviética de crear empresas mixtas, como una de las formas de colaboración económica con los estados capitalistas. La política empresarial se sustentaba en el control mayoritario de estas sociedades.

En tercer lugar, tanto la llegada de la flota pesquera soviética desde 1967, como la puesta en marcha de la empresa mixta hispano-soviética en 1971 en las Islas Canarias, fueron resultado de las negociaciones previas y de las prácticas comerciales entre ambos gobiernos. Con la creación de “*Sovhispan*”, la Unión Soviética tuvo la oportunidad de disponer de una base operativa en el Atlántico centro-oriental, gozando de una infraestructura portuaria capaz de atender a su flota, sin olvidarnos de la existencia de un régimen fiscal especial que hacía más atractiva la presencia en el archipiélago. Añadamos que la empresa-matriz, “*Sovrybflot*”, consiguió con esta operación societaria ampliar sus mercados de venta de la producción pesquera.

A su vez, el Estado español a través de las empresas participantes en “*Sovhispan*”, tales como la “*Compañía General de Tabacos de Filipinas*” y “*Focoex*”, obtuvo beneficios, aprovechó los avances tecnológicos soviéticos en el área pesquera y logró establecer y ampliar el comercio con la URSS y, en el caso específico de Canarias, hizo viable la existencia de los astilleros del INI (ASTICAN). Finalmente, el funcionamiento de “*Sovhispan*” aproximó la normalización de las relaciones diplomáticas entre España y la URSS. Sin embargo, somos conscientes, de que la explicación más profunda de las razones de la participación de la parte española en la empresa mixta requieren la continuación de la investigación.

La rentabilidad del proyecto empresarial de “*Sovhispan*” fue valorada a partir de los datos de la entrada anual de 560 buques en los dos puertos canarios en 1969. El establecimiento de una empresa mixta permitía reducir los costes de aprovisionamiento de la flota entre el 30-35%, utilizando el sobrante para

⁵³ La magnitud, asociada a la inversión en activo, es la rentabilidad económica, que mide la capacidad de la empresa para generar riqueza. SIERRA MOLINA (2002), pp. 126-127 y 220-221.

⁵⁴ La variable, que mide la rentabilidad de los fondos propios, es la rentabilidad financiera, un cociente entre resultados y fondos propios de la empresa. SIERRA MOLINA (2002), pp. 126-127 y 220-221.

cubrir los gastos fijos anuales generados por la *joint venture*. Durante los veinte años de su funcionamiento, el capital social de “*Sovhispán*” se multiplicó por 72, siendo una de las fuentes principales de financiación de la empresa.

La distribución accionarial (50% de “*Sovrybflot*”, 25% de la *Compañía General de Tabacos de Filipinas* y 25% de la compañía *Vapores Suardíaz*) no reflejó el poder real dentro de la organización. Aunque *de jure* se establecía la paridad soviética y española de los consejeros y gerentes, *de facto* la dirección de la empresa, por lo menos hasta la intervención de “*Focoex*”, en 1981, estuvo bajo el control soviético, hasta el punto de que podemos decir que “*Sovhispán*” actuó como empresa cautiva de la matriz soviética “*Sovrybflot*”, principal proveedor y acreedor de esta. No tenemos todavía información suficiente para poder valorar el papel de Vapores Suardíaz.

La estructura “estatal” de “*Sovhispán*”, al igual que su organización comercial, estuvo constituida por las empresas públicas soviéticas, que apoyaron las ventajas de la *joint venture*. La empresa hispano-soviética gozaba del monopolio del mercado soviético en los puertos canarios, lo que permitía la posibilidad de planificar, de mantener la solvencia, rentabilidad y eficiencia, y lograr beneficios estables a través de altos volúmenes de negocio. Los inconvenientes del funcionamiento se centraban en la poca flexibilidad financiera en ciertos momentos, lo que contribuía a “riesgos operacionales”, susceptibles de corregirse. Por otro lado el todavía fuerte intervencionismo del Estado español en el conjunto de la economía contribuyó, sin duda, a hacer posible la fórmula de cooperación hispano-soviética.

Si una buena organización es la clave del funcionamiento empresarial, afirmamos que la organización de “*Sovhispán*” lo era. La empresa cumplía con su meta de prestar servicios declarados y generar beneficios, y, además, contribuyó al restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre los dos países. Respecto a la crisis operacional de 1979, fue resuelta positivamente, ya que “*Sovhispán*” siguió prestando servicios hasta 1991. De hecho, la misma “*Sovrybflot*” estaba muy interesada en el funcionamiento de su base operativa en las Islas Canarias.

“*Sovhispán*” dejó de existir en 1991 con la disolución de la Unión Soviética. Como reflexión general, nos hacemos una pregunta de futuro: ¿Podría seguir funcionando como una consignataria hispano-rusa una vez disuelta la Unión Soviética? (Véanse fotos 1-3). La respuesta es negativa. En primer lugar, no fue solamente la desaparición geográfica de la URSS, y, consecuentemente, la división de la numerosa y sólida flota pesquera soviética en las flotas nacionales. Tuvieron lugar igualmente drásticos cambios en la economía soviética: la llegada de las reformas liberales, la privatización de las empresas, la supresión del monopolio estatal del comercio exterior. Así, a “*Sovhispán*” se le quitó todo el apoyo operacional de las empresas públicas, a la vez que se redujo sucesivamente la llegada de los buques rusos a los puertos canarios.

En segundo lugar, desde 1986 España se encontraba en el proceso de la plena adhesión al Mercado Económico Europeo, trasladando, entre otras, las prerrogativas de pesca a Bruselas y privatizando, igualmente, las empresas creadas por el INI. La historia no soporta las visiones futuristas, y la realidad es la respuesta a estas inquietudes. “*Sovhispán*” vivió en su época justa, y desapareció cuando el marco institucional y las reglas de juego cambiaron sustancialmente en la década de los 90.



Foto 1. Edificio de “Sovhispán”, Muelle de Ribera, Las Palmas de Gran Canaria, 1974. Fuente: Archivo de los Consignatarios, puerto La Luz y las Palmas.



Foto 2. Edificio de “Sovhispán”, Muelle de Ribera, las Palmas de Gran Canaria, aprox. 1983. Fuente: Catálogo de “Sovhispán”, p. 5, aprox. 1983.



Foto 3. Columnas del edificio de “Sovhispán”, Muelle de Ribera, las Palmas de Gran Canaria, 2014. Fuente: Foto propia.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes primarias

- Archivo Nacional de Cataluña (ANC), F.138. Compañía General de Tabacos de Filipinas.
 Archivo SEPI (Archivo del Instituto Nacional de Industria). *Memorias “Focoex”, 1981-1989.*
 Archivo de las Consignatarias del Puerto de la Luz y de Santa Cruz de Tenerife: *Memorias del Puerto de la Luz y de Las Palmas, 1967-1991.*
Memorias del Puerto de Santa Cruz de Tenerife, 1967-1991.
 Registro Mercantil de Tenerife. 1-ª, 51-ª y 56 inscripciones de “Sovhispán”.

Fuentes secundarias

- ARAGÓN BUENO, E. (2000). *Las joint ventures: aspectos formales, financieros y tratamiento contable.* Tesis doctoral. Universidad de Almería, pp. 31-62.
- ARZUMÁNOVA, L.L. (2012). *La circulación monetaria y la historia de su desarrollo. Aspecto jurídico-financiero.* Moscú: Prospekt, pp.149-151./Original: АРЗУМАНОВА, Л. Л. (2012). *Денежное обращение и история его развития Финансово-правовой аспект.* Москва: Проспект, сс.149-151.
- BELCHUK, A.I. (1978). *La nueva etapa de la colaboración de la URSS con los países desarrollados.* Moscú, pp.202-203. Original: БЕЛЬЧУК, А.И. (1978). *Новый этап экономического сотрудничества СССР с развитыми странами.* Москва, сс.202-203.
- CENTERERA ULECIA, J. (2007). *Relaciones hispano – soviéticas de 1976-1986.* Tesis doctoral. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia, pp.39-95 y 183-189.
- UNITED NATIONS (1988). *East- West Joint Ventures. Economic, Business, Financial and Local Aspects.* New York: *Economic Commission for Europe*, pp. 3-4.
- FORREST G.T. (1994). *The Advance of African Capital: The Growth of Nigerian Private Enterprise.* Edinburgh University Press, pp. 131-132.
- GARRIDO CABALLERO, M. (2006). *Las relaciones entre España y la Unión Soviética a través de las asociaciones de Amistad en el siglo XX.* Tesis doctoral. Universidad de Murcia, pp. 56-58.
- GARRIDO CABALLERO, M. (2009). “Las relaciones hispano-soviéticas en la propaganda e informes diplomáticos del franquismo”. Ponencia presentada en el *VII Encuentro de investigadores sobre el franquismo.* Santiago de Compostela, España, pp. 2-3.
- GIRALR I RAVENTÓS, E. (1981). *La Compañía general de Tabacos de Filipinas 1881-1981.* Barcelona: Compañía General de Tabacos de Filipinas, pp. 287-310.
- GRÓZNAYA, E. (2004). *La política de la URSS respecto a España en 1963-1991.* Tesis al candidato de doctor en ciencias históricas. La Universidad Estatal de Urales de Górkii, pp. 14-35. Original: ГРОЗНАЯ, Е. (2004). *Политика Советского Союза в отношении Испании 1963-1991.* Диссертация на соискание степени кандидата исторических наук. Уральский Государственный Университет им. Горького, Екатеринбург, сс. 14-35.
- HERRERO DE LA FUENTE, A. (1974). “El Convenio Comercial hispano-soviético de 15 de septiembre de 1972”, *Anuario español de derecho internacional*, 1, pp. 352-356.
- MACSWEEN, I. (1983). “Markets for fish and fishery production in Eastern Europe”, FAO, Rome, Italy, pp. 13-14.
- PEREIRA CASTAÑARES, J. (1993). “España y la URSS en una Europa en transformación”, *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 15, pp. 195-196.
- SIERRA MOLINA, G. y otros (2002). *Análisis financiero.* Madrid: Ediciones Pirámide, pp. 121-127 y 220-221.
- SUÁREZ BOSA, M. (1998). “Empresas consignatarios y estibadoras en el Puerto de la Luz y de las Palmas: estrategia y organización”, *Parabiblos*, 11, pp. 19-33.
- VOZNESÉNSKAYA, N.N. (1978). *Las empresas mixtas como una forma de la colaboración económica.* Moscú, pp. 193-196. Original: ВОЗНЕСЕНСКАЯ, Н.Н. (1989). *Совместные предприятия как форма международного экономического сотрудничества.* Москва, сс. 193-196.
- YÁNYNSHEV NÉSTEROVA, I. (2014a). “El trasfondo institucional de los intereses soviéticos en el atlántico Centro-Oriental 1965-1991”, en LUXÁN MELÉNDEZ, S. (coord.). *Economía y Marco Institucional (Siglos XVI-XX).* Las Palmas de Gran Canaria: Fundación Mapfre Guanarteme, pp. 212-243.
- YÁNYNSHEV NÉSTEROVA, I. (2014b). “Soviet Fishing Fleet and USSR Foreign Policy in 1960-1970s”, *Bulletin of Peoples’ Friendship University of Russia, Series Russian History* 3, pp. 102-117. Original: ЯНЬШЕВ НЕСТЕРОВА, И. (2014). “Советский рыболовный флот и внешняя политика СССР в 1960-1970-е гг.”, *Вестник Российского Университета Дружбы Народов, Серия История России*, № 3, сс.102-117.

ZNÁMENSKIY, Y. (1981). *Colección de los tratados internacionales, firmados por la URSS por los problemas de pesca y las investigaciones pesqueras*. Moscú: Instituto científico de investigación de la industria pesquera, pp. 179-181. /Original: ЗНАМЕНСКИЙ, Ю. (1981). *Сборник международных соглашений СССР по вопросам рыболовства и рыбохозяйственных исследований*. Москва: ЦНИИТЭИРХ, сс. 179-181.

Fuentes obtenidas en internet

<http://hemeroteca.abcc.es/nav/Navigate.exe/hemeroteca/madrid/abc/1985/01/16/045.html>;
http://elpais.com/diario/1981/03/28/espana/354582017_850215.html;
<http://www.laopinion.es/sociedad/2010/04/17/espias-sovieticos-canarias/281603.html>;
http://www.eldiario.es/canariasahora/canariasopina/Bytchkov-ilegal-Palmas-Octavio-Hernandez_6_316778388.html.
<http://www.laprovincia.es/las-palmas/2012/01/22/sovhispan-consignataria-sovietica/432393.html>

(Footnotes)

1 CGTF -*Compañía General de Tabacos de Filipinas*.