

**LAS DIFICULTADES DE INDUSTRIALIZACIÓN
EN CANARIAS EN LOS AÑOS SETENTA
DEL SIGLO XX. UN EJEMPLO: EL PROCESO
DE CREACIÓN DE LA INDUSTRIA
DEL VIDRIO HUECO**

*THE DIFFICULTIES OF INDUSTRIALISATION
IN THE CANARY ISLANDS IN THE NINETEEN
SEVENTIES. ONE EXAMPLE:
THE BOTTLE AND JAR-MAKING INDUSTRY*

Santiago de Luxán Meléndez*
Óscar Bergasa Perdomo**

(Grupo de Investigación de la U.L.P.G.C.
«G9 Historia, Economía y Sociedad»)

Recibido: 24 de mayo de 2011
Aceptado: 27 de junio de 2011

Resumen: El trabajo que presentamos tiene como objetivo fundamental explicar las condiciones en las que se crea, en el Archipiélago canario, la empresa *Vidrieras Canarias S.A.* con el objetivo de fabricar vi-

Abstract: The main purpose of this article is to describe the circumstances that led to the creation of *Vidrieras Canarias S.A.*, designed to produce bottles and jars in the Nineteen Seventies. The company was

* Catedrático de Historia e Instituciones Económicas. Departamento de Ciencias Históricas. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. C/ Pérez del Toro, 1. 35003. Las Palmas de Gran Canaria. España. Teléfono: +34 928 45 82 51; correo electrónico: sluxan@dch.ulpgc.es

** Profesor Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, jubilado. Miembro de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Gran Canaria. Avda. José Mesa y López, 9, 7.º D, 35006. Las Palmas de Gran Canaria; correo electrónico: obperdomo@gmail.com

drio hueco (botellas y tarros), durante la década de los setenta del siglo pasado. La nueva sociedad se constituye en 1972, pero tenemos que esperar seis largos años (1972-1978) para que el horno empiece a funcionar y salgan al mercado los envases del nuevo establecimiento. Nos preguntamos a continuación sobre la responsabilidad del marco institucional en esa estructura económica sin industria.

Palabras clave: Vidrio hueco, industrialización, marco institucional canario.

founded in 1972, but had to wait six years (1972-1978) for the kiln to be set up and the first bottles and jars to leave the establishment. We analyse to what extent the institutional framework has borne an influence on said economic structure.

Key words: Glass, industrialization, institutional framework in the Canary Islands.

Este artículo quiere ser un homenaje por parte de los autores al fundador del Anuario y gran animador de la historiografía canaria en su marco atlántico D. Antonio Rumeu de Armas.

El trabajo que presentamos tiene como objetivo fundamental explicar las condiciones en las que se crea, en el Archipiélago canario, la empresa Vidrieras Canarias S.A. con el objetivo de fabricar vidrio hueco (botellas y tarros), durante la década de los setenta del siglo pasado. La nueva sociedad se constituye en 1972, pero tenemos que esperar seis largos años (1972-1978) para que el horno empiece a funcionar y salgan al mercado los envases del nuevo establecimiento.

Deben buscarse razones, tanto de índole externa, como específicas de la empresa en su período de gestación, para poder explicar este largo intervalo. No debemos olvidar que al inicio de los años setenta, la situación política mundial se complica con el conflicto árabe-israelí (Guerra del Yonkipur) de 1972, del que se deriva el incremento del precio del petróleo y el comienzo de una crisis económica mundial de gran impacto. En nuestro país, el régimen político de Franco, con el asesinato de Carrero Blanco (1973) y la enfermedad del Jefe del Estado, entra en una etapa de incertidumbre en la que los acontecimientos

políticos se precipitan con la muerte del propio Franco y en Canarias con la pérdida del Sáhara Occidental como consecuencia de la Marcha Verde promovida por el rey de Marruecos. Ha comenzado la Transición Democrática. Todas estas circunstancias fueron acompañadas por un clima de inestabilidad social y de intensa agitación obrera como respuesta a la crisis. Es lógico considerar que, en este ambiente, resultaba muy difícil conseguir la atención y el apoyo de los estamentos oficiales y al mismo tiempo, todos los trámites y procesos de puesta en marcha de una iniciativa industrial compleja como esta, se veían afectadas por importantes retrasos.

En clave interna hay que añadir otro tipo de argumentos igualmente importantes. Por un lado, el mercado del vidrio en Canarias cambia de protagonistas, cuando el único productor de envases en esas fechas, Vidriera y Cerámica Canariense Sociedad Anónima de La Laguna (Tenerife), cierra sus puertas (entre 1968-1972)¹. Las Islas, hasta ese momento, habían sido un mercado marginal abastecido en parte desde la Península, pero también por otros países de la Comunidad Europea (Alemania, Bélgica, etc.).

El ensanchamiento del mercado con el despertar del turismo, la cercanía de África, junto a la desaparición del único oferente de vidrio insular, creaba un nuevo escenario que había que intentar controlar por parte de las grandes empresas del sector que, en esos años, también empezaban a tomar nuevas posiciones en el mercado nacional. Como tendremos ocasión de ver, los principales embotelladores insulares valoraron todas estas circunstancias, pero especialmente los instrumentos económicos y fiscales que ofrecía el nuevo ordenamiento de Canarias (R.E.F.) aprobado en 1972 en las postrimerías del Franquismo, y las posibilidades de contar con el apoyo económico y técnico, como el que podía representar asociarse con una gran multinacional, que estuviese dispuesta a instalarse en el archipiélago. Se tuvo que dar entonces una doble circunstancia. De un lado, que el

¹ Archivo del Registro Mercantil y de Bienes Muebles de Santa Cruz de Tenerife (t. 36 del *Libro de Sociedades*), Informe de la Junta Económica Interprovincial de 1971 (publicado en 1974), y otros informes.

empresariado canario estuviese dispuesto a armonizar sus intereses, llegando a acuerdos estratégicos, que se plasmasen en la creación de una empresa común. De otro, que fueran capaces de traspasar las fronteras y barreras insulares y consiguiesen integrar en este proyecto, siendo más ambiciosos, a una empresa transnacional.

1. LA EXISTENCIA DE UN DÉBIL TEJIDO INDUSTRIAL EN EL ARCHIPIÉLAGO EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

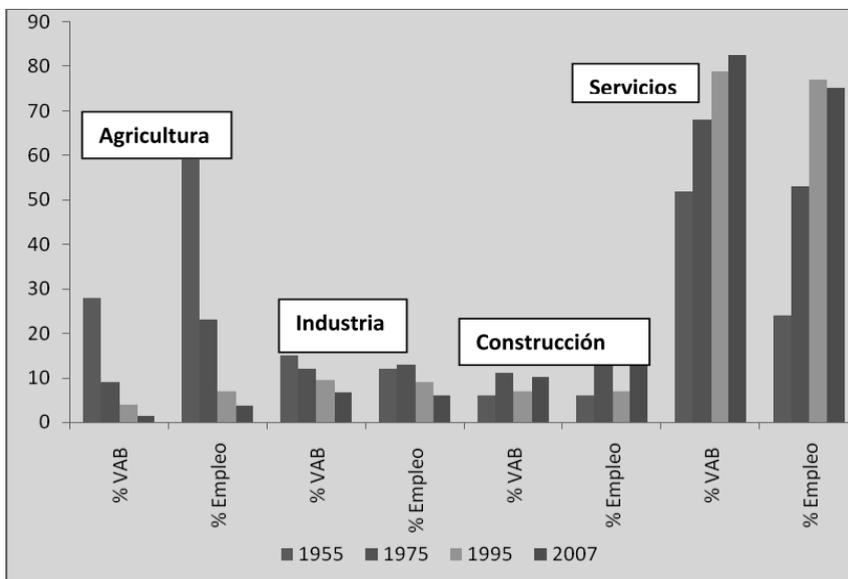
Las dificultades que se ofrecieron en Canarias para el desarrollo de un proceso industrializador durante los siglos XIX y XX han sido definidas por la historiografía isleña, en términos de «imposible industrialización» o, de una manera más matizada, de crecimiento económico sin industria². No debemos olvidar que en el largo camino recorrido entre 1850-1950, Canarias siempre estuvo a la cola de la industrialización española, tanto en % sobre el V.A.B. industrial de la economía nacional, como en intensidad industrial, si bien a comienzos de la segunda parte del siglo XX dejó la última plaza, mejorando en capacidad industrial³. En el período que más nos preocupa en esta entrega, entre 1960 y la década de los ochenta, la economía de las Islas, como el conjunto de la economía nacional, experimentó una profunda modificación estructural, que basculó sobre el sector servicios, y una fuerte especialización en turismo, construcción y transportes⁴. El resultado más visible de este crecimiento liderado por el turismo fue un aumento del nivel de vida y una reasignación de la población activa a empleos con salarios más elevados, y sobre todo un acelerado proceso de urbanización, que no olvidemos se inició a fines del siglo XIX, junto con la expansión de la actividad portuaria.

² BERGASA y GONZÁLEZ VIÉITEZ (1969) y BERNAL (1981).

³ NADAL OLLER (1987), pp. 23-61; NADAL OLLER y CARRERAS (1990), pp. 23-61; PAREJO (2001), pp. 15-75; un planteamiento de esta cuestión, aplicado a la historia de Canarias, en LUXÁN MELÉNDEZ y SOLBES FERRI (1998), pp. 187-220.

⁴ Una buena presentación de esta etapa en MACÍAS HERNÁNDEZ y RODRÍGUEZ MARTÍN (1995).

GRÁFICO 1

Distribución sectorial del V.A.B. y del empleo en porcentaje

FUENTE: FIES y COCIN.

Como han señalado economistas e historiadores, y confirman los datos anteriores, la escasa relevancia de la actividad industrial no puede ser considerada sinónimo de atraso⁵. El sector manufacturero insular ocupa un lugar necesariamente modesto, desde luego con relación a los valores nacionales, y también respecto a la economía insular, aunque en este caso su participación no deja de tener importancia. En la estructura regional histórica de la industrialización española, Canarias, junto a otras regiones, experimentó un ligero incremento en su participación en el V.A.B. industrial (de 1,18% en 1950 a 1,76% en 2000), bastante menos significativo en el empleo industrial (de 1,44% a 1,58%), pero apenas modificó el indicador de la intensidad industrial (V.A.B. industrial/h con relación al total na-

⁵ PAREJO (2001), p. 37. Cf. especialmente MACÍAS HERNÁNDEZ (2001), pp. 476-506.

cional) que era de 0,41 (1950) y se sitúa en 0,43 (2000)⁶. Es preciso señalar que, en el punto de partida, las características de la mano de obra canaria, y su bajísima productividad, no facilitaban en absoluto la implantación de la industria. Los análisis realizados en 1969 sobre la productividad total de los factores (Función de producción Cobb-Douglas para la industria canaria) demostraron que la mano de obra aportaba menos del 0,25 % de la productividad. Esta dependía básicamente de la continua inversión en capital⁷.

CUADRO 1

*Empresas de mayor facturación y empleo en Canarias (1995-1996)
en miles de ptas.*

Sectores	N.º	Facturación	% total	Empleo	% total	Fact/empleo
Agro comercial	1	7.681	1,32	5.561	24,14	1,38
Industrial	13	237.203	40,87	8.448	36,68	28,08
Comercio	20	236.133,50	40,69	4.489	19,49	52,6
Servicios	9	99.308,50	17,11	4.536	19,69	21,89
Total	43	580.326	100	23.034	100	25,19

FUENTE: COCIN de Las Palmas.

2. EL MARCO DE LOS PUERTOS FRANCOS Y LA INDUSTRIALIZACIÓN DE CANARIAS

Tradicionalmente se ha señalado, que la carencia de materias primas, de recursos energéticos y de agua, la falta de tradición empresarial —en palabras de Miranda Guerra, de «iniciativa y cultura industrial»⁸—, explicaban las insuficiencias industriales de las Islas. Del mismo modo, se ha resaltado la fuerte incidencia de los intereses foráneos antes de la segunda mitad del siglo XX. Serán, de modo principal, hombres de negocios extranjeros, al amparo de la actividad portuaria, los que intro-

⁶ PAREJO (2001), pp. 33-37.

⁷ BERGASA PERDOMO y HERNÁNDEZ CREUS (1971).

⁸ MIRANDA GUERRA (1975).

duzcan las formas de organización empresarial modernas en el territorio isleño. No debemos olvidar, sin embargo, la presencia histórica de algunos importantes empresarios de la tierra, como Juan Rodríguez González⁹, u otros, como Alfonso Gourié (1810-1890)¹⁰ de padre francés, canario de primera generación, o Andrés Mejías, creador de la firma Pastas «La Isleña» en Arucas, que como Gourié obtendría el reconocimiento de proveedor de la Casa Real.

A estas razones se añaden la singularidad del mercado canario, caracterizado por la escasa dimensión del mismo (debilidad de la demanda interna), la compartimentación insular, con los consabidos problemas de distribución, y de modo muy sobresaliente, la lejanía del mercado nacional y europeo (renta de situación negativa)¹¹, con los elevados costes del transporte subsiguientes y las incertidumbres de los grandes desplazamientos. La fragmentación del territorio iba más allá de la división en siete islas, puesto que de la complejidad añadida al régimen de Puertos Francos, por la creación de los Cabildos Insulares en 1912, se derivaba la existencia de barreras fiscales insulares, vigentes hasta la aprobación de la Ley de Régimen Económico Fiscal (R.E.F.) de 1972. Efectivamente «imponían un sistema de arbitrios de entrada y salida de mercancías del espacio insular, que constituían en la práctica un impuesto en “cascada” sobre los productos introducidos en el Archipiélago»¹².

Para el *Informe de la Consultoría Bobrowski* (1968), la supresión de los derechos de consumo *ad valorem* de los Cabildos en el comercio entre las islas era absolutamente esencial¹³. Lo mismo podía decirse del comercio con las provincias africanas españolas y de los intercambios con la Península. La modificación de las leyes existentes en cuanto al libre movimiento de mercancías entre el archipiélago y la Península se veía como imprescindible, en 1968, por ejemplo, si se quería fomentar la industrialización insular.

⁹ LUXÁN MELÉNDEZ y VIÑA BRITO (2009), pp. 311-313.

¹⁰ LUXÁN MELÉNDEZ y VIÑA BRITO (2009), pp. 308-310.

¹¹ MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE (1995), p. 527.

¹² BERGASA PERDOMO (1978), p. 65.

¹³ BOBROWSKI (1968), p. 77.

Estas claras desventajas para la industrialización solo podían contrarrestarse por la «situación geográfica de las Islas» (Renta de situación positiva), argumento que sigue repitiéndose y, sobre todo, con una cartera más o menos amplia de beneficios fiscales y económicos. Es decir, por una política industrial que incentivase la actividad del sector. Una política, en suma, de ordenación del suelo que aprovechara y potenciara las zonas aptas para la localización industrial. El sector público debía involucrarse, además, en el suministro de energía eléctrica en cantidad y precios adecuados, en el abastecimiento de agua para usos industriales, en la construcción de carreteras y accesos a zonas industriales y en la ampliación de los puertos (creación de infraestructuras).

El discurso histórico ceñido al mundo contemporáneo, ha tendido a considerar, con mayor o menor rotundidad, que el marco institucional que se inaugura con el decreto de Puertos Francos de Bravo Murillo, en 1852¹⁴, significó apostar por la apertura al exterior de la economía como modelo de crecimiento, aunque con algunas concesiones al proteccionismo, así como la posibilidad de entrada de productos canarios en el mercado peninsular. Esta decisión política habría tenido como consecuencia el haber dificultado sobremanera e, incluso, hecho desaparecer las escasas posibilidades de industrialización de las islas.

La historiografía económica canaria ha exhibido, no obstante, una interpretación menos contundente, que reclama el reconocimiento de un mayor grado de iniciativa entre los empresarios canarios y/o extranjeros, que ensayaron fórmulas de promoción de la industria insular, dentro de una dinámica de crecimiento, que el marco legal y la expansión portuaria posibilitaron durante la Segunda Revolución Industrial y la primera Globalización de la economía mundial (1870-1914). Se ha insistido, además, en que el proteccionismo inmediatamente anterior a 1852, al que abiertamente se opusieron los canarios, tampoco habría generado más que una pobrísima actividad fabril, creando una situación de estrangulamiento para la economía

¹⁴ Una revisión del Real Decreto de Puertos Francos, en LUXÁN MELÉNDEZ y BERGASA PERDOMO (2004).

del Archipiélago. Puede ser aducido, como ejemplo de reflexión temprana, en este sentido, las *Breves reflexiones sobre los nuevos aranceles de aduanas* (Madrid, 1821) del que fue diputado del Trienio Liberal J. Murphy y Meade. No sólo enunciaba la viabilidad de la agricultura de exportación, entonces vino y barrilla, que la protección sofocaba, sino que también auguraba que, en un marco más abierto: «tampoco sería imposible el establecimiento de algunas fábricas que ahora no hay, ni la mejora de algunas que existen»¹⁵.

La salida a la crisis de la grana (cochinilla), a fines de la década de los setenta del siglo XIX, se saldaría con el despuntar de la industria azucarera¹⁶ y de las labores del tabaco¹⁷. La primera, generó unas enormes expectativas y consiguió hacerse un pequeño hueco, durante algunos años, en el mercado nacional. Los cambios del azúcar de caña al de remolacha en el mercado mundial y en la península, junto al enorme potencial de la nueva oferta exportadora canaria (plátanos y tomates de modo sustancial), ahogaron esta posibilidad. Como hemos puesto de manifiesto en otro trabajo, la industria alcoholera tardaría todavía muchos años, pese al régimen moderadamente protector que se trataba de instaurar con la Ley de Reforma de los Puertos Francos de 1900 y el arancel discriminatorio a favor de la producción local de los cabildos, en hacerse un sitio en la estructura productiva de Canarias, en sustitución de la elaboración de azúcar de caña¹⁸. La experiencia tabaquera, iniciada con el desestanco del tabaco, por el Real Decreto de Puertos Francos de 1852, no abrió tampoco, de modo real, el mercado nacional a los fabricantes canarios hasta 1921-1922. Los años de la Dictadura de Primo de Rivera y de la Segunda República deben ser contemplados, entonces, como los de la auténtica creación de la industria tabaquera canaria, que llegó a convertirse en una especialización regional de las Islas¹⁹.

¹⁵ MURPHY y MEADE (1996 [1821]), pp. 50-51.

¹⁶ LUXÁN MELÉNDEZ y BERGASA PERDOMO (2001 y 2004) y LUXÁN MELÉNDEZ y VIÑA BRITO (2009).

¹⁷ LUXÁN MELÉNDEZ (2006).

¹⁸ LUXÁN MELÉNDEZ y BERGASA PERDOMO (2010).

¹⁹ LUXÁN MELÉNDEZ (2006), pp. 187-260.

3. LA NECESIDAD DE AUNAR LA PROTECCIÓN CON LAS FRANQUICIAS. EL DISCURSO INDUSTRIALIZADOR

Los problemas institucionales han sido también el argumento esgrimido por el empresariado industrial canario al referirse a las dificultades de la industria isleña. El escaso desarrollo del sector, del que estamos hablando, se habría producido, por tanto, en un marco hostil a su desenvolvimiento. Puede ser un buen botón de muestra, por ejemplo, la interpretación asumida por F. Oramas Tolosa, como Presidente Regional de A.S.I.N.C.A. (Asociación de Industriales Canarios), en su intervención en las *V Jornadas de Estudios Económicos Canarios*, dedicados a la industria, en 1984²⁰. Unos años después, en 1987, cuando la integración en la Comunidad Europea deje en entredicho la Tarifa Especial, sorprende la reflexión positiva sobre el desarrollo industrial de las Islas por parte algunos empresarios:

«Nosotros los industriales —expone Lizardo Martell en nombre de A.S.I.N.C.A.— reconocíamos que la situación geográfica de las Islas aconsejaba un desarrollo del sector terciario con lo que éste quedó concebido como sector prioritario de la economía. Pero esto no les concedía la exclusividad. También existía la posibilidad de establecer aquí determinadas industrias a las que había que proteger, pero no en un sentido proteccionista clásico, sino ante los ataques del exterior, de situaciones de precios de *dumping* o de subvenciones. Nosotros demostramos que esas industrias eran tan competitivas como las existentes en cualquier otro sitio, porque contábamos con materias primas a precios adecuados, la instalación era moderna, el personal capacitado. Pero, claro, ¿qué sucede? Nos encontrábamos con una competencia de empresas subvencionadas, algunas del Instituto Nacional de Industria (I.N.I.) que, contando a veces con menor capacidad productiva copaban el mercado»²¹.

Desde la perspectiva de los empresarios, hombres de negocios y estudiosos de la economía isleña, en el transcurso del si-

²⁰ A.S.I.N.C.A. agrupaba, por aquellas fechas, a 177 empresas del sector con una facturación anual superior a los 13.000 millones de ptas y 15.000 empleos.

²¹ GONZÁLEZ (1987).

glo anterior, podemos reconocer cuatro momentos en los que parece existir una conciencia común de la necesidad de dar un impulso mayor para el sector industrial en el Archipiélago. En primer lugar, durante el período posterior a la Primera Guerra Mundial, incluyendo los años que siguen a la crisis internacional de 1929. En segundo lugar, de un modo, ciertamente más desdibujado, durante el Primer Franquismo. Quizá, en tercer lugar, en los años de gran crecimiento de los servicios, que tuvo lugar a partir de los años sesenta, dentro del clima de euforia con el que se vivía el ciclo expansivo de la economía canaria (1964-1975)²², el discurso rebrota con más fuerza, sobre todo después de la firma del Tratado Preferencial de España con el Mercado Común Europeo en 1970, impulsado por el entonces ministro de Comercio Alberto Ullastres, y de la aprobación de la Ronda Kennedy en el G.A.T.T.²³. Esta situación volverá a repetirse, en cuarto lugar, en los momentos de incertidumbre anteriores a la plena adhesión del Archipiélago a la Comunidad Europea, en una nueva etapa de expansión (1985-1991). Durante este periodo, la industria desarrollada al amparo de la Ley 30/72, había entrado en una crisis profunda como consecuencia del cambio de *statu quo* de Canarias en la Unión Europea, ya que el fin del Protocolo núm. 2, desarmó a Canarias, junto con otros cambios, en el escenario internacional. Posteriormente, la aceptación del A.I.E.M. (Arbitrios Insulares a la Entrada de Mercancías) por parte de Bruselas, ha permitido reconstruir en parte, la protección exterior de determinados sectores industriales²⁴. Después, la reflexión ha bajado de tono y la preocupación

²² BERGASA PERDOMO (1978), p. 65.

²³ La Sexta Conferencia para la reducción de los derechos arancelarios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.), celebrada en Ginebra entre los años 1964 y 1967, fue así denominada en honor al presidente americano John F. Kennedy, uno de sus principales impulsores. El principal objetivo de la Ronda Kennedy era alcanzar un acuerdo entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, si bien se invitaba también a otros países a que participaran. Entre los objetivos de la Conferencia se hablaba una reducción lineal media de los derechos arancelarios de los países industrializados de un 50%.

²⁴ Ley 20/1991, de 7 de junio de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, B.O.E. 137 de 8-06-1991.

por la actividad industrial no se expresa con tanta intensidad, aunque la creación del Arbitrio sobre Importaciones y Entregas de Mercancías en Canarias (A.I.E.M.), en sustitución del A.P.I.M., por la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, volverá a reabrir el debate sobre la protección a la industrialización²⁵.

Puede comprobarse empíricamente que tras la Primera Guerra Mundial habría tenido lugar un impulso relativamente importante de la industria canaria, con un incremento sustancial de las empresas del subsector de Alimentación, Bebidas y Tabaco y de producción de energía. Las condiciones de la gran depresión de los años treinta, obligaron a poner el acento en una estrategia de crecimiento industrial que no diese al traste con el impulso anterior, rebajando el grado de fragilidad y vulnerabilidad de la economía canaria. La mayor densidad del mercado interno (Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife), resultado de la expansión agroexportadora y de la actividad portuaria, ponía sobre el tapete la necesidad de proteger a la industria naciente. Entre otros, puede sacarse a colación la postura de Roca Bosch, portavoz autorizado de la Cámara de Comercio por aquel entonces²⁶.

La Guerra civil y la posterior etapa autárquica, propiciaron una integración mucho mayor en la economía nacional y un reforzamiento del discurso industrializador anterior que se reconocía era necesario hacer compatible con el régimen de franquicias. Debemos constatar también la existencia de un tejido industrial, obsoleto y atrasado, que vivió al amparo de la protección, con las prácticas y modos empresariales que propició la economía muy intervenida del primer Franquismo. Como contraste, desde Canarias, se enunció, entonces, que las nuevas circunstancias ahogaban el modelo agro-comercial isleño, el único viable para el Archipiélago, según F. Alonso Luengo, aunque no se debía dar la espalda a las posibilidades industrializadoras de Canarias²⁷. En opinión del ingeniero industrial Bosch Millares, los obstáculos que impedían la industrialización del Archipiélago eran, no tanto la falta de materias primas o la necesidad de

²⁵ MORENO FERNÁNDEZ (2007).

²⁶ SUÁREZ BOSA (1996), pp. 191-194.

²⁷ ALONSO LUENGO (1942), p. 23.

importar productos semielaborados, ni siquiera la falta de energía, sino la inexistencia de iniciativa empresarial y, sobre todo, la ausencia de financiación²⁸. La solución era apostar por un marco más abierto a la inversión extranjera, que el ofrecido por la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria de 24 de noviembre de 1939²⁹. La posición de Bosch no puede sorprendernos y es coincidente con la manifestada por el citado Alonso Luengo. En 1950, las Cámaras de Comercio reclamaban al Jefe de Estado, en su primera visita al Archipiélago, «la vuelta íntegra al sistema de puertos francos»³⁰. Finalmente, el también economista, Díaz Llanos, al referirse a la industria de Canarias, volvía a incidir igualmente en la necesidad del restablecimiento de los Puertos Francos quitando importancia al discurso industrializador³¹.

A mediados de 1960, en tercer lugar, la necesidad de suscitar el desarrollo regional, impulsaría el interés por promover acciones que condujeran a la consolidación y modernización del sector secundario, tanto desde la iniciativa pública como privada, cuyo correlato final fuese un incremento de la estabilidad de la economía canaria. No obstante, Rodríguez y Rodríguez de Acuña, Bergasa, Hardison, etc.³² y otra serie de analistas del Archipiélago, consideraron inoperantes y de muy poca utilidad las propuestas para Canarias de la planificación indicativa (1964-1967, 1968-1971 y 1972-1975)³³. El primero de ellos concluye que la política industrial fue poco incisiva, lenta, incompleta y falaz³⁴. El segundo recalca que no se produjo ningún efecto

²⁸ BERGASA PERDOMO y GONZÁLEZ VIÉITEZ (1969), p. 125, coincidirán en este diagnóstico, años después, al señalar la baja acumulación de capital y la falta de preparación de la población canaria como elementos explicativos del atraso industrial de las Islas.

²⁹ A.H.P.L.P., D.M.I., Caja 25, localizador D 99-5-2. *Mejora de la economía de la provincia de Las Palmas de Gran Canaria por medio de su industrialización* por el ingeniero industrial D. José Bosch Millares jefe de la Delegación Provincial de Industria (Las Palmas 27-08-1953) Ejemplar mecanografiado.

³⁰ RODRÍGUEZ MARTÍN (1983), p. 307.

³¹ DÍAZ LLANOS (1953), p. 16.

³² HARDISSON (1979), pp. 45-49.

³³ RODRÍGUEZ y RODRÍGUEZ DE ACUÑA (1978 y 2004). BERGASA PERDOMO (1978) y HARDISSON (1979), pp. 45-49.

³⁴ RODRÍGUEZ y RODRÍGUEZ DE ACUÑA (2004), p. 100.

apreciable, pese a la aplicación de las medidas legislativas sobre preferente localización industrial, fundamentalmente por la falta de disponibilidad de un recurso tan escaso como el suelo³⁵. El tercero, puso el acento, por ejemplo, en la inexistencia en el I Plan de inversión directa en la actividad industrial³⁶. En tres direcciones se centró el diseño del impulso que se quería dar al sector por parte de los planes de desarrollo: la potenciación de los recursos hidráulicos y eléctricos, la mejora de la infraestructuras de transportes, con un grado de cumplimiento inferior al 60 %, y la declaración de Canarias, con poco éxito a juzgar por la instalación de nuevas industrias, como zona de preferente localización industrial³⁷. Todo ello debía complementarse con una importante inyección de capital público, aspecto que casi fue totalmente incumplido (en el III Plan, según la *Memoria de ejecución*, se invirtió un 3,14 % de lo previsto).

La iniciativa de las corporaciones locales tuvo como resultado la realización de estudios que postularon soluciones mucho más «industrializadoras» para las Islas. Este fue el caso del trabajo encargado por el Cabildo de Tenerife al Banco Urquijo (*Guía de posibilidades industriales de Tenerife*, Cabildo de Tenerife 1972, Anexo al Plan de Desarrollo económico y social, años 1964 a 1967), una de cuyas consecuencias sería el Decreto de 27 de marzo de 1969 sobre la localización industrial preferente. El Cabildo de Gran Canaria, por su parte, recibió el informe, tras un concurso organizado en 1967, por el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales, de J. Bobrowski, *Estudio sobre posibilidades de industrialización en la provincia de Las Palmas* (1968)³⁸. Una

³⁵ BERGASA PERDOMO (1978), pp. 65-66.

³⁶ El I Plan se centró la inversión en las siguientes prioridades: (1) viviendas, (2) agua, (3) carreteras, (4) agricultura, (5) puertos, (6) pesca, (7) aeropuertos, (8) educación, (9) turismo, (10) telecomunicaciones, etc.

³⁷ RODRÍGUEZ y RODRÍGUEZ DE ACUÑA (1978), p. 60 y (2004), p. 99. Decretos 484/1969 de 27 de marzo y 1560/1972 de 8 de junio. En el primero de los decretos citados se señala que durante la vigencia del II Plan se proyectaron ayudas a las empresas industriales por valor 1.291 millones de ptas, otorgando el Banco de Crédito Industrial un total de 298 millones de ptas en préstamos.

³⁸ BOBROWSKI (1968). La Consultoría británica estuvo en Las Palmas en 1967 y analizaron los objetivos del II Plan de Desarrollo, la estructura demográfica, niveles de empleo, producción, consumo, precios, así como los medios disponibles en Canarias.

alta presión fiscal —podemos leer entre sus argumentos— altos impuestos municipales, reducida inversión pública, reducida renta per cápita, barreras irracionales entre los mercados nacionales etc., son solamente algunas de las múltiples desventajas que severamente frenan la industrialización, y es ésta una situación que ha de reconocerse. En definitiva, faltaba un ambiente adecuado para la industrialización, que pasaba por ofrecer facilidades financieras especiales³⁹. El estudio patrocinado por los Ingenieros Industriales, ofrecía un cuadro de diecisiete posibles subsectores a instalar en Las Palmas, entre los que no figuraba el vidrio hueco, pese a verse reconocido la importancia del ramo de Bebidas⁴⁰. Con el mismo sentido la consultoría japonesa Mitsui⁴¹, presentó cuatro años después a la O.C.D.E., por encargo de la Comisaría del Plan de Desarrollo (1969) un *Estudio* que definía un plan estratégico industrial.

Según el *Informe Mitsui*⁴², Canarias tenía ante sí 58 industrias viables y diez subsectores con futuro: cinco directamente relacionados con la pesca (conservas, congelación, frío para barcos, redes y reparación naval), otros dos alimentarios (conservas vegetales y cárnicas), el tabaco y, finalmente, el papel. Entre ellas, la industria de envases de vidrio ocupaba el puesto veinte, y, por tanto, estaría entre las veintitrés aceptadas por la Oficina del Plan de Desarrollo⁴³.

Debemos citar, finalmente, el *Estudio sobre la industrialización de la región canaria. Análisis de la estructura industrial*

³⁹ BOBROWSKI (1968), p. 79

⁴⁰ BOBROWSKI (1968), p. 102.

⁴¹ Compañía para el Desarrollo de Canarias (C.O.M.D.E.C.A.) (1973).

⁴² Este *Informe*, encargado por la Comisaría del Plan en 1969, «tiene el aspecto pintoresco de afirmar, que los sectores de desarrollo posible de la actividad industrial en Canarias, ya estaban desarrollados a través de la experiencia de las propias empresas industriales, proponiendo como nuevas ramas de inversión aquellas para las que precisamente la población activa de Canarias no estaba en condiciones de abordar. BERGASA PERDOMO (1978).

⁴³ C.O.M.D.E.C.A. (1973), p. 275. Posiblemente se incluyó el vidrio hueco, por presiones de los industriales que ya preveían la posibilidad de llegar a un acuerdo con Saint-Gobain. El *Informe de la Junta Económica Interprovincial* (1971), recomendaba la instalación de una industria de vidrio hueco en el archipiélago, justificando su necesidad por la inexistencia de un establecimiento de este tipo, al haber cerrado la fábrica de La Laguna.

(1974), llevarlo a cabo bajo los auspicios de la Junta Económica Interprovincial de Canarias. En este estudio, realizado entre los meses de marzo-agosto de 1974, se analizó por un grupo de técnicos la situación industrial existente en el archipiélago a comienzos de la década de 1970. Como se explicita en la declaración de intenciones el desarrollo del sector secundario se presentaba como una apuesta necesaria para corregir los desequilibrios económicos y territoriales de la economía del archipiélago y dar estabilidad al crecimiento.

La principal conclusión que se deduce de la lectura de los informes de los diferentes analistas y Consultorías, a fines de los años sesenta y comienzos de los setenta, es que el desarrollo del sector industrial era imprescindible para que se produjese un cambio estructural en la economía insular canaria:

«Hoy es un lugar común —podemos leer en una *Memoria* publicada en 1968— que el sector secundario es el estratégico, el que habrá de protagonizar el cambio estructural ineludible si queremos acompasar el crecimiento de la renta con el de la población para que la renta per cápita del Archipiélago aumente de manera sustancial»⁴⁴.

A continuación se señalaban los retos que la industrialización tenía que afrontar: empleo (con la previsión de absorber el excedente de mano de obra de la construcción en el futuro inmediato); una mejor distribución espacial de las actividades productivas; una mayor diversificación de la actividad económica regional; un mayor equilibrio en la balanza comercial y una nueva estructura empresarial industrial. La *Memoria* concluía de modo optimista, enunciando los pasos que se estaban dando y las iniciativas que debían seguirse impulsando:

«Este planteamiento, esta mentalización ante la industrialización va adquiriendo cada vez un consenso más generalizado en las islas, fruto de ello es la adquisición de terrenos por las corporaciones locales para dedicarlos a polígonos industriales y luchar contra la especulación del suelo que imposibilita con frecuencia cualquier iniciativa de inversión; la apertura de concursos internacionales sobre la industrialización de la región o de alguna de sus provincias; la consecución de un Centro Politécnico

⁴⁴ *Memoria del C.I.E.S.* (1968), p. 29.

co para el archipiélago; la preocupación básica por la mejor definición de un Régimen Especial para Canarias; todo ello glossado con una polémica ya trasnochada que ponía en contradicción la industrialización de Canarias con nuestro Régimen de Puertos Francos»⁴⁵.

4. ¿ERA POSIBLE LA INSTALACIÓN DE UNA FÁBRICA DE VIDRIO HUECO EN CANARIAS EN LA DÉCADA DE LOS SETENTA?

4.1. *El nuevo marco institucional*

Como hemos señalado en el epígrafe anterior, durante el segundo Franquismo (1959-1975), se volverá a poner sobre el tapete la necesidad de una actualización del régimen económico fiscal de Canarias (Puertos Francos) que facilitase la inversión nacional y extranjera. La ley de impuestos del 18 de abril de 1963, que eliminaba todas las limitaciones en cuanto a las inversiones de sociedades extranjeras pudo representar alguna ventaja para las inversiones internacionales en la provincia⁴⁶. La segunda necesidad se plasmó en la formulación de una política industrial que llevó a considerar al archipiélago como «Zona de Preferente Localización Industrial» (1969), en el que debía tener una participación directa el sector público, y que debía ser acompañada de instrumentos proteccionistas⁴⁷. En el preámbulo del Decreto de 27 de marzo de 1969, todavía muy restrictivo en cuanto a las industrias a instalarse en Canarias, podíamos leer:

⁴⁵ *Ibidem*.

⁴⁶ BOBROWSKI (1968), p. 71.

⁴⁷ BERGASA PERDOMO y GONZÁLEZ VIÉITEZ (1969), pp. 34-37; (1972), pp. 73-78; y ESPINO (1990), pp. 47-50. El decreto de 27 de marzo citado preveía la reducción hasta el 95% del impuesto general sobre transmisiones patrimoniales, cuotas de licencia fiscal durante el período de instalación, libertad de amortización durante el primer quinquenio; reducción del 50% de los tipos del gravamen del impuesto de las rentas de capital a las entidades financieras; reducción del 95% de cualquier arbitrio o tasa de las Corporaciones locales; expropiación forzosa de los terrenos necesarios para la instalación o ampliación de las empresas beneficiarias. Las subvenciones o primas podrán llegar hasta el 20% de la inversión real en inmovilizado fijo de las instalaciones o ampliaciones de las plantas industriales.

«En la economía del Archipiélago canario concurren [...] una serie de circunstancias que constituyen un freno a la expansión económica y al mejoramiento de las condiciones de vida de la población isleña.

A modificar, siquiera sea parcialmente, esta situación tiende el presente Decreto que otorga los beneficios que la actual legislación prevé para las zonas de preferente localización industrial a los promotores de industrias e instalaciones relacionadas con dos sectores económicos de gran importancia para las Islas —la agricultura y la pesca— pero que necesitan de una urgente plataforma industrial, base para una acción competitiva en los mercados exteriores»

En el II Plan de Desarrollo, aprobado en 1969, podemos leer que había que forzar necesariamente el desarrollo industrial de Canarias⁴⁸. Sin embargo, la única concreción tangible de actuación del sector público fue la entrada del Instituto Nacional de Industria en la producción de energía eléctrica⁴⁹.

El Tercer Plan de Desarrollo (1972-1975) debería haber implementado, finalmente, una política de estímulo a la industria (crédito oficial, desgravaciones fiscales) que se concretarían con la aprobación del Régimen Económico-Fiscal (1972), en el que se trataba de aunar los intereses de los importadores (reconocimiento del principio de libertad comercial) y de los industriales (a través de instrumentos proteccionistas). En realidad el Fondo de Previsión para Inversiones, que en 1994 se transformó en la Reserva Canaria de Inversiones (R.I.C.)⁵⁰, una de las principales consecuencias de la Ley 30/1972, se había establecido con la reforma fiscal de 1957 y desarrollado a través de decretos sucesivos. Sin embargo, fue el R.E.F. el que dio el impulso principal al uso de este estímulo fiscal, consiguiendo su mantenimiento, frente a lo que ocurría en el resto del territorio nacional donde fue eliminado⁵¹. Recordemos que la especificidad fiscal canaria del Fondo de Previsión para Inversiones fue, que en 1972 se elevó la parte de la base del II.SS desgravable al 90%. Como estímulo fiscal a la inversión privada —podemos leer en

⁴⁸ ESPINO ROMERO (1990), p. 43.

⁴⁹ BERGASA PERDOMO (1978), pp. 64-69.

⁵⁰ MIRANDA CALDERÍN (2008).

⁵¹ ESPINO (1990).

el preámbulo del texto— se ampliaba el alcance de la previsión para inversiones para las que se lleven a cabo en Canarias durante un período de diez años, elevándose al noventa por ciento el límite del cincuenta por ciento de los beneficios no distribuidos que establecía hasta entonces la legislación vigente. El otro aspecto de la ley, en el que hemos venido insistiendo, era que, además de ampliar el ámbito de aplicación del Decreto 484/1969, de 27 de marzo, se encomendaba al Gobierno que, por medio del Instituto Nacional de Industria, contribuyese a la Industrialización del archipiélago.

En conclusión, la nueva Ley de Régimen Económico Fiscal (R.E.F.) de 21 de julio 1972, pese a haber sido tachado de insuficiente por los empresarios del sector⁵² y el desenvolvimiento de la tarifa especial del arbitrio insular (1978)⁵³, junto con la expansión del turismo, venían a configurar un nuevo marco para la empresa industrial, que ha sido definido en términos de «industrialización hacia fuera» (la península como destino) y «hacia adentro» (el mercado canario, mucho más relevante por la presencia del turismo), puesto que la tarifa especial gravaba la importación de productos extranjeros que fuesen de la misma naturaleza que los producidos en las Islas⁵⁴.

En lo que se refiere a la actividad del vidrio, debemos señalar la modificación por el Decreto 1580/1972 de 8 de junio de los artículos 4º y 5º del Decreto de 1969 que antes hemos mencionado. El legislador, teniendo en cuenta la experiencia del primer concurso (convocado por Orden de 23 de mayo de 1969) y el esfuerzo realizado por las Corporaciones locales —podemos leer en el preámbulo del Decreto— consideró necesario incluir nuevas actividades industriales «para las que existen unos supuestos favorables en aquella región». De este modo los envases de vidrio en las Islas de Tenerife y Gran Canaria pasaban a tener carta de naturaleza en las zonas de preferente localización industrial. Esta situación se generalizó de modo potencial al res-

⁵² ORAMAS (1986), p. 119.

⁵³ La Tarifa Especial, cuya Ordenanza Fiscal se regula en el Real Decreto 997/1978 (B.O.E. 13 de mayo), se establece como instrumento de política económica en beneficio de la industria y agricultura del Archipiélago.

⁵⁴ GONZÁLEZ VIÉITEZ (2002).

to de la actividad industrial por el R.E.F. de 1972, que contemplaba como medio de estimular la industrialización canaria, la ampliación, tanto en el aspecto territorial como en el sectorial, de las posibilidades que ofrece la legislación de industrias de interés preferente.

4.2. *El mercado canario del vidrio y el cierre de la Fábrica de La Laguna*

En el cuadro ofrecido por la Consultoría Mitsui, al que hemos hecho referencia anteriormente, con datos de 1970, aparecían 48 industrias, clasificadas por el valor de la producción, ocupando el vidrio (Vidriera y Cerámica Canariense Sociedad Anónima) el puesto 34 por valor de la producción y el 28 por mano de obra ocupada⁵⁵. Los futuros clientes de la industria del vidrio (Industrias de bebidas carbónicas y gaseosas, Agua mineral, Aguardientes y licores, Cerveza, Conservas vegetales y Vinos) constituían el 4,57% del valor de la producción industrial, casi el 6% del valor añadido de la Industria (la referencia son los 48 subsectores citados) y el 2,6% del empleo. El valor medio de la producción por persona era de 0,44 millones de ptas., para el conjunto de la industria, frente al 0,77 del sector de envasadores.

La fabricación de vidrio hueco en Canarias, a comienzos de la década de los setenta, estaba representada por una fábrica (Vidriera y Cerámica Canariense Sociedad Anónima), instalada, desde 1950, en La Laguna (Tenerife), cuya producción de botellas se compaginaba con la vidrio-cerámica⁵⁶. El resto de los

⁵⁵ C.O.M.D.E.C.A. (1973), p. 274.

⁵⁶ Esta fábrica estaba enclavada en lo que hoy se llama polígono Padre Anchieta, con la calle Pablo Iglesias al norte y prolongación de la calle San Juan e Iglesias de San Juan por el mismo lado y con el cementerio antiguo al oeste. Pertenece la fábrica y el solar a don Timoteo Canino que, a su vez, se la vendió a don Imeldo Bello entre 1963-1964. En esas fechas comienza la expropiación para ejecución de viviendas del Polígono Padre Anchieta, que ejecutó el Ministerio de la Vivienda, actuando de contratista Cubiertas y Tejados ya desaparecida y hoy denominada Acciona. En 1970 cerró la fábrica de vidrio y cerámica, y el personal se reubicó en otras labores de la entidad, no en el vidrio.

CUADRO 2
*Valor de la producción de las Industrias envasadoras
y del vidrio de Canarias (1970)*

<i>Tipo de industria</i>	<i>Producción (mill. de ptas)</i>	<i>Valor añadido (mill. de ptas)</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Puesto por mano de obra</i>
Refrescos y gaseosas	484	334	806	12
Agua mineral	448	354	553	17
Aguardientes y licores	365	89	265	29
Cerveza	348	205	565	15
Conservas vegetales	68	34	60	42
Vinos	50	25	36	48
Total	1.763	1.041	2.285	
% sobre el total de 48 industrias	4,57	5,8	2,6	
Vidrio	111	60	209	28

FUENTE: C.O.M.D.E.C.A. (1973), pp. 273-274.

establecimientos que aparecen clasificados dentro del grupo del vidrio son empresas que se dedicaban a la instalación de cristales⁵⁷. En 1969 esta industria contaba con 101 empleados⁵⁸. Los problemas de coste de esta pequeña empresa ubicada en La Laguna, procedían fundamentalmente del abastecimiento de materias primas. Según los datos de un *Informe ms sobre la Fábrica*, consumía 925 tm de carbonato de sosa, 3.100 de sílice y 689 de otras materias. El carbonato de sosa era monopolizado por un proveedor que imponía precios muy elevados y era necesario contar con grandes stocks de sílice, por la dificultad de su suministro durante el invierno. El hecho diferencial con la industria peninsular estaba en los altos precios de los fletes.

La producción de esta industria (4.199 tm de envases)⁵⁹ se dirigía al mercado regional, repartiendo sus ventas entre ambas

⁵⁷ C.O.M.D.E.C.A. (1973), pp. 475-478. Una empresa peninsular estudió la posibilidad de instalar una fábrica de vidrio plano en Canarias, que finalmente se abrió en Sevilla, pero desistió ante la imposibilidad de competir con los ingleses en el mercado africano.

⁵⁸ Junta Económica Interinsular (1974), pp. 475-478.

⁵⁹ *Informe ms. sobre Vidriera y Cerámica Canariense* (2010).

provincias. Sus clientes eran los productores de refrescos, agua mineral, bebidas espirituosas, cerveza y vino. En 1970 la empresa contaba con 117 empleados y el valor de su producción era de 23,3 millones de pesetas. Desde Tenerife había que competir en el resto del archipiélago con la industria nacional (Vidrieras Castellanas, el Grupo Álvarez de Vigo, Gijón Fabril, Vilella, etc.) y del resto de Europa (Alemania, Bélgica, Portugal, etc.). Conviene destacar que toda la producción se vendía en el ámbito canario. Los productores consideraban accesible el mercado africano pero hacia 1969 no se habían planteado aún una posible expansión. Las importaciones de vidrio hueco entre 1967-1970 representaron un valor medio de 12.783.277 (el 17% del total del vidrio)⁶⁰.

En 1972 la Fábrica de La Laguna cerró sus puertas, parece ser que después de algunos años con los hornos parados. El informe de la Junta Económica Interprovincial nos da una pista sobre su inviabilidad con epitafio un tanto lacónico, situado al final de las páginas consagradas al sector del vidrio:

«Con posterioridad a la redacción de este trabajo la fábrica de botellas de Tenerife ha sido cerrada, por haber sido expropiados los terrenos donde se asentaba para dedicarlos a un polígono industrial»⁶¹.

4.3. *La oportunidad de montar una nueva fábrica de vidrio hueco en Canarias*

En 1972 unos cuantos industriales canarios del ramo de Bebidas, de un lado el Grupo Archipiélago, del que formaban parte las sociedades Ahemón y Añaza, y de otro, Sical y Aguas de Firgas, decidieron compartir la idea de crear una fábrica que produjese botellas y mejorase, en consecuencia, sus resultados, abaratando costes. Las debilidades a la hora de entrar en el negocio del vidrio eran claras. El mercado canario, en el que era dominante, como en el resto del territorio nacional, Saint-Gobain, era reducido y fragmentado. Carecía de materias primas y

⁶⁰ Junta Económica Interprovincial (1974), p. 478.

⁶¹ Junta Económica Interprovincial, p. 478.

recursos naturales⁶². El apoyo de las entidades financieras tenía también límites de escala⁶³. El suministro de energía era muy insuficiente y más costoso que en el resto del territorio nacional. La capacidad de negociación con los proveedores y el acceso a la tecnología se presentaba igualmente como una debilidad. La disponibilidad de técnicos especializados, del mismo modo, brillaba por su ausencia.

Existía, no obstante, un precedente de unión estratégica del empresariado envasador isleño, que había dado como resultado la creación de Canary Plast para la producción de cajas de plástico. Las circunstancias que aconsejaron la creación de esta industria vinieron del aumento de las importaciones de plástico, que entre 1965-1970 pasaron de 156.242.000 a 421.490.000 de pesetas⁶⁴. A la gestación de esta empresa, a la que según los protagonistas fue convocada la totalidad del empresariado del sector, solo acudieron finalmente Agua de Firgas, que siendo una empresa familiar se transformó por aquel entonces en sociedad anónima, y la industria cervecera S.I.C.A.L. La nueva empresa se constituyó el 4-11-1969, con tres socios. El industrial del plástico madrileño Montes Jovellar (Olan Plast) y sus dos socios canarios⁶⁵. En una nueva oportunidad, esta vez en el campo del vidrio, la respuesta será bastante mayor.

Las deficiencias estructurales de la economía canaria, como ya hemos indicado, han seguido siendo parte del discurso de los empresarios industriales canarios. Queremos sacar a colación un artículo muy posterior a la época a que nos referimos. J. A. Sánchez Bolaños, en «Una Industria para Canarias» (*Canarias* 7, 17-02-2002), en su condición de Presidente regional de la Asociación Industrial de Canarias (A.S.I.N.C.A.), seguía defendien-

⁶² Está fue una de las justificaciones del emplazamiento en León (1965) de una fábrica de vidrios: sílice leonés, de inmejorable calidad, procedente de las explotaciones de Boñar, donde suelen abastecerse otras muchas fábricas españolas de esta especialidad. Cf. *ABC* (13-03-1965).

⁶³ En el caso de la Fábrica de León surgió impulsada por el Banco Industrial (León y Zamora). Este mismo Banco participaría en la aventura de Canarias.

⁶⁴ Junta Económica Interprovincial (1974), p. 190.

⁶⁵ Conversación con Domingo González Guerra, Presidente del Consejo de Administración de Agua de Firgas de 19-01-2001.

do la necesidad de una protección selectiva. En este caso, el arbitrio a la importación y entrega de mercancías (A.I.E.M.) se justificaba por la carencia de materias primas y recursos naturales, la fragmentación del mercado y en consecuencia la existencia de importantes costes añadidos: en el transporte (entre un 8 y un 10% según estimaciones de la Comisión Europea); en el almacenamiento (stocks de materias primas mínimos de dos o tres meses); la escasez de suelo industrial; el mayor coste de la energía (un 20% superior a la del mercado nacional; o la condición de mercado marginal para las producciones europeas, con los riesgos de políticas de *dumping*.

Eran ventajas, por el contrario, que alimentaban la visión de un futuro prometedor por parte de estos industriales, el ensanchamiento del mercado como consecuencia directa del turismo, las posibles ventajas comparativas en el coste de la mano de obra, pero, sobre todo, el marco institucional favorable que, como tendremos ocasión de explicar, significaba el nuevo Régimen Económico Fiscal del Archipiélago (1972). De ahí que la iniciativa, en este caso, proceda de los clientes (envasadores canarios) y estemos ante un modelo específico de creación de una empresa de este tipo, en la que los consumidores son accionistas e impulsores de la sociedad. Por otro lado, la alianza estratégica con Saint-Gobain garantizaba la existencia de personal cualificado, como se encargó de destacar Vega Pereira, en el momento de la apertura oficial de la fábrica en junio de 1978:

«Hemos de dejar constancia —dijo en aquella ocasión— del extraordinario apoyo de Cristalerías Españolas, para preparar al personal de más alto nivel como son ingenieros técnicos y superiores, que antes de esta puesta en marcha han estado recibiendo formación en talleres de Cristalerías Españolas en la Península. Sin estas valiosas colaboraciones, que hemos de agradecer, estamos seguros que hubiera sido imposible disponer en las islas, a corto plazo, de tanto personal especializado. Gracias a esta labor de formación, anterior a nuestro arranque de hoy, podemos enorgullecernos de que prácticamente el cien por cien de nuestro personal, procede de la región»⁶⁶.

⁶⁶ *El Eco de Canarias* (20-06-1978).

Para las Islas, además, se trataba de un sector estratégico con una posible incidencia medioambiental⁶⁷.

Los años que median entre 1972-1978 constituyen la etapa de preparación y arranque de la empresa. Hasta finales de 1975 se procede a la realización de estudios y se dan pasos importantes para la configuración futura de la empresa, contando con la participación de C.O.M.D.E.C.A., sociedad surgida para la promoción del desarrollo económico de Canarias, en la que se encuentra como socio la Caja Insular de Ahorros. Pero es, sobre todo, a partir de 1976, cuando se consigue un compromiso mayor de Saint-Gobain, que aporta con su aval la consecución de un importante crédito financiero. El proceso se completará con la entrada de un nuevo socio financiero, el Banco de Fomento del grupo del Banco Central, y de dos empresas públicas (E.N.D.I.A.S.A. y S.O.D.I.C.A.N.).

4.3.1. La gestación del proyecto industrial 1972-1975

Vamos a referirnos en este epígrafe a la importancia de conseguir que Saint-Gobain se una a un proyecto impulsado por industriales canarios. A la constitución de la nueva empresa como una sociedad de sociedades y a su estructura en la fase inicial. El pistoletazo oficial de salida de la empresa fue el 10-10-1972, que es la fecha de constitución de la nueva sociedad⁶⁸. Vista la difícil y compleja experiencia de mantener una fábrica de vidrio con solo capital canario y habida cuenta del déficit tecnológico y de preparación técnica y experiencia en las Islas, la única salida posible era incorporar un socio importante del sector. Para entender el desarrollo posterior de Vidrieras Canarias es imprescindible tener muy presente el proceso de negociación entre los promotores canarios, liderados por Antonio Vega, Lizardo Martell y los hermanos González Guerra con la multinacional Saint-Gobain, a través de su empresa de vidrio hueco en España, Vidrieras de Castilla S.A.

⁶⁷ Cf. el artículo de Sánchez Bolaños antes citado en el que se destaca el enorme impacto medioambiental que resultaría de no existir en las Islas una planta de fabricación de vidrio hueco.

⁶⁸ Discurso de inauguración de la fábrica del Presidente del Consejo de Administración Antonio Vega Pereira (*El Eco de Canarias*, 20-06-1978).

La asunción del liderazgo por el segundo de los empresarios citados hay que explicarla por su entera dedicación a la promoción de negocios industriales, desde la sociedad Archipiélago, en la que se integra, después de una breve estancia en Madrid, donde trabajó como director de operaciones de la Compañía Pepsi Cola Internacional en España, Portugal y Guinea⁶⁹. Efectivamente, solucionados los problemas de Ahemón, a la que se incorporó Arturo Escuder (empresario y político en activo), y constituido el Grupo Archipiélago (1971), este emprendedor canario recibió la función de organizar un gabinete de trabajo (técnicos y personal administrativo) y proceder al estudio de proyectos que pudiesen cristalizar en la creación de establecimientos industriales. Como explicamos en este texto, una de esas iniciativas, la más exitosa, fue la del vidrio hueco.

Era necesario contar con estudios de mercado convincentes que demostrasen la viabilidad de un establecimiento de este tipo en las Islas al potencial nuevo socio. Debemos resaltar en este punto, que se logró en un plazo muy corto de tiempo poner de acuerdo a las partes, aunando intereses aparentemente contrapuestos, aunque la puesta en marcha de las disposiciones del primer contrato se demorase en el tiempo. Efectivamente, el primer contrato entre Vidrieras Canarias S.A. y Vidriera de Castilla S.A. (Saint-Gobain) se firmó en Madrid el 22-11-1972, es decir, solo un mes después de la constitución de la sociedad canaria, y la puesta en marcha del nuevo establecimiento no se produjo hasta 1978. En cualquier caso, al final, logró cuajar una fórmula de éxito, excepcional en el sector, sentando en un mismo Consejo de Administración con un cierto equilibrio a clientes, productores e inversores.

Saint-Gobain exigió dos condiciones básicas para aventurarse en la empresa de construcción de la fábrica y su posterior explotación. Asegurar, en primer lugar, la financiación del proyecto, a través de créditos blandos del Banco de Crédito Industrial (Banca pública) y de aportaciones de los socios. La asunción, en segundo lugar de la gerencia, y de la dirección técnica y administrativa de la empresa, como quedó reflejado en el con-

⁶⁹ *La Provincia* (04-06-1970).

trato suscrito en los primeros momentos (22-11-1972)⁷⁰, que reguló una manera de operar que se ha mantenido en el tiempo con excelentes resultados. Este documento corrobora la tutela y protección que Saint-Gobain ha ejercido sobre Vidrieras Canarias, desde el momento mismo de su constitución.

«El presente contrato —podemos leer en su artículo primero— tiene por objeto determinar las condiciones en las cuales V.I.C.A.S.A. aportará a Fábrica de Canarias su colaboración para la realización, según las reglas del arte y en las condiciones después definidas, de una fábrica de vidrio con todo su equipo completo, en condiciones de puesta en marcha inmediata y que será implantada en la isla de Gran Canaria.

Igualmente determinar la forma en que V.I.C.A.S.A. colaborará con Fábrica de Canarias, para la puesta en marcha y explotación técnica de la fábrica, una vez construida la misma».

Por este contrato V.I.C.A.S.A. se comprometía, de acuerdo con la Orden del Ministerio de Industria de 20 de julio de 1972, B.O.E. del 24, a terminar un estudio que debería ser presentado antes del 30 de noviembre de 1972. Esta brevedad en los plazos nos indica que el proceso de acuerdo entre ambas partes estaba muy avanzado y que los estudios debían estar prácticamente realizados cuando se firmó este contrato, dada la urgencia de las fechas de presentación. En este Anteproyecto⁷¹ se debía cuantificar las toneladas a fabricar anualmente, incluyendo la distribución mensual de la producción; el peso medio y las características de los envases (colores, etc.); igualmente debían figurar las previsiones de posibles ampliaciones futuras. Con todos estos datos V.I.C.A.S.A. planificaría la construcción de la fábrica y la instalación de la maquinaria, las líneas de fabricación, el presupuesto de la instalación y la cuenta de gastos. Naturalmente todo el proceso se haría de mutuo acuerdo con la participación de ambas partes, realizando los estudios un equipo desplazado por V.I.C.A.S.A. desde Madrid.

Además de las cuestiones arriba mencionadas, Vidrieras de Castilla se encargaría de negociar con los proveedores:

⁷⁰ Contrato de 22 de noviembre de 1972.

⁷¹ Contrato de 22 de noviembre de 1972, Art. 10.1. El costo de este documento se fijó en 1.000.000 de pesetas.

«V.I.C.A.S.A. —leemos en el apartado 2.2.1 del Contrato— lanzará las peticiones de oferta por orden y cuenta de Fábrica de Canarias, recogerá las ofertas, las estudiará, las comparará y comunicará a Fábrica de Canarias, el resultado de este trabajo acompañado de una opinión técnica justificada así como de su proposición en cuanto a la elección aconsejable del proveedor o contratista».

Esta supervisión no terminaría, sin embargo, una vez construida bajo su dirección facultativa la Fábrica de Gran Canaria, puesto que V.I.C.A.S.A. mantendría la responsabilidad técnica y de gestión de la misma por un plazo de diez años prorrogables⁷². Es decir, organizar y facilitar la formación de todo el personal que lo necesite (recuérdense al respecto las palabras de Vega Pereira en el acto de inauguración del establecimiento en 1978, citadas anteriormente). Igualmente, el diseño y estudio de los moldes, aspecto de gran relevancia en la Fábrica de Gran Canaria, que siempre ha trabajado, por la heterogeneidad de su clientela, con una enorme variedad de moldes. El contrato significaba también que el personal de Vidrieras de Castilla que fuera necesario sería desplazado a la factoría de Gran Canaria. Inicialmente, un director técnico y un ingeniero de fabricación. Desde Canarias se enviarían informes periódicos a la sede central de V.I.C.A.S.A. con el fin de poder solucionar cualquier contingencia que se presentase en la fabricación de botellas, en el estado de las instalaciones, o en la gestión administrativa.

Naturalmente una de las ventajas principales que obtendría el establecimiento canario en esta asociación sería poder disponer de la tecnología más avanzada en la fabricación del vidrio. Este poderoso argumento ha diferenciado siempre a Vidrieras Canarias de las fábricas y empresas de su tamaño nacionales:

«[V.I.C.A.S.A.] tendrá a disposición de Fábrica de Canarias todos los progresos técnicos que haya podido conocer y de los cuales pueda disponer libremente.

En lo que respecta a aquellos progresos técnicos de los que V.I.C.A.S.A. no pueda disponer libremente, tratará de conseguir que Fábrica de Canarias pueda utilizarlos también, mediante el

⁷² Contrato de 22 de noviembre de 1972, Art. 7.2.

pago de *royalties*⁷³ o cualquier clase de gravamen, en las mismas condiciones en que los pague V.I.C.A.S.A.»⁷⁴.

A cambio de esta intervención, Vidrieras Canarias se comprometía a poner a disposición de la multinacional todas sus instalaciones, archivos, documentación, medios de pago, obtención de licencias y trámites administrativos, etc., que faciliten su gestión. La remuneración por la asistencia técnica quedó fijada en 6,5 % de la inversión total, excluida el valor de adquisición de los terrenos, pero en ningún caso bajaría de los 8.000.000 de pesetas anuales⁷⁵. A esta cantidad habría que añadir el 5 % de la facturación, una vez comenzada la explotación de la fábrica.

La agenda de los creadores de la nueva empresa, en esta etapa, debía atender a los estudios económicos, técnicos, compra del terreno, constitución del capital social y ampliación del número de socios. Se necesitaba además establecer alianzas con la empresa principal del sector en el mercado nacional⁷⁶, por las ventajas técnicas y financieras que esta unión acarrearía. La estructura del sector estaba todavía lejos de ser un oligopolio homogéneo (cuatro oferentes principales y un producto escasamente diferenciado), tal y como es definida, a la altura del año 2006, por uno de sus estudiosos⁷⁷.

Las empresas principales del vidrio se fundamentan en los llamados «troncos o núcleos tecnológicos». Este soporte es el que necesitaban los embotelladores canarios⁷⁸ para que su pro-

⁷³ *Royalty* es el pago que se efectúa al titular de derechos de autor, patentes, marcas o conocimiento a cambio del derecho a usarlos o explotarlo.

⁷⁴ Contrato de 22 de noviembre de 1972, Art. 2.2.7. A la inversa cualquier perfeccionamiento técnico que pudiera desarrollarse en Canarias sería facilitado para su uso a V.I.C.A.S.A. (Art. 4.8).

⁷⁵ Contrato de 22 de noviembre de 1972, Arts. 9.1 y 9.3.

⁷⁶ La otra gran multinacional del vidrio que podría haber sido alternativa como socio principal a Saint-Gobain (en 2006: 39,56 % de cuota del mercado nacional) era Owens Illinois (17,24 %), que en 1995 compró al grupo francés B.S.N. su fábrica de Madrid. Otros grupos principales en el mercado español son Vidrala (Delclaux) (29,04) y la empresa de vidrio portuguesa BA (Barbosa & Almeida) (14,16 %), según A.N.F.E.V.I.

⁷⁷ MARBELLA SÁNCHEZ (2006), p. 38.

⁷⁸ Como tales estamos entendiendo, tanto a los fabricantes de productos propios, como a los distribuidores de marcas nacionales e internacionales.

yecto fructificase⁷⁹. De este modo quedaba cubierta la provisión de maquinaria y tecnología especializada⁸⁰ y de manera muy especial de capital financiero. Debemos tener en cuenta, en consecuencia, el peso y el protagonismo que los creadores del proyecto daban a la incorporación de Vidrieras Castellanas S.A. La elección de Saint-Gobain se debió a que era el principal oferente de los productores canarios y, por tanto, ya existían relaciones comerciales con ella. A principios de los años setenta, según Lizardo Martell⁸¹, su cuota de mercado en las Islas era aproximadamente del 50%.

La gran dificultad de establecer una industria de este tipo en Canarias residía en la imposibilidad de obtener una producción de gran escala que permitiese economías de costes y por tanto posibilidades reales de amortizar la inversión en un equipo productivo altamente especializado y de difícil reconversión. Por eso uno de los objetivos estratégicos del nuevo proyecto fue la formulación de la necesidad de que todos los embotelladores se comprometiesen a realizar sus pedidos a la nueva fábrica (se estimó en los estudios previos realizados que solamente no eran socios de la misma el 15% de los futuros consumidores).

Con vistas a incentivar el enganche de los fabricantes y distribuidores en la sociedad, la Junta General Extraordinaria de 22-10-1972 decidió igualar los precios en destino, rompiendo la barrera de la localización insular, siempre y cuando los socios compradores suscribiesen el 2% del capital:

«Los accionistas de la Sociedad, que tengan en propiedad como mínimo el 2% del Capital Social —podemos leer en los acuerdos de la primera Junta General Extraordinaria— tendrán el beneficio comercial de que los productos manufacturados por Vidrieras Canarias S.A. (V.I.C.S.A.), que adquieran para sus industrias, tendrán igual precio, tanto en el caso que los retiren directamen-

⁷⁹ MARBELLA SÁNCHEZ (2006), p. 39. Todas estas grandes empresas forman un grupo que se desglosan en varias ramas o industrias: vidrio plano (ventanas, paneles solares), vidrio hueco (botellas y envases en general), vidrio para usos domésticos (cristalerías), fibra de vidrio y vidrios especiales (laboratorio, ópticos), vidrio aislante o vidrio de refuerzo.

⁸⁰ Debe pensarse en la necesidad de una puesta al día constante de la tecnología que la alianza y la protección de esta gran empresa brindaba.

⁸¹ Conversación de 02-10-2009.

te de Fábrica o soliciten hacerlo en cualquier puerto del Archipiélago Canario, corriendo a cargo de Vidrieras Canarias S.A. (V.I.C.S.A.), todos los gastos ordinarios que se produzcan desde fábrica hasta camión en puerto de destino».

Como hemos enunciado, uno de los temas básicos en los inicios de la sociedad es la constitución del capital con el que poder adquirir los terrenos y el equipo productivo para poner en marcha la fábrica. Estamos ante un sector intensivo en capital, de ahí la necesidad de contar con un socio financiero.

Vidrieras Canarias S.A. (V.I.C.S.A.)⁸², que suscribió las acciones el 10-10-1972, empezó su andadura solamente con tres socios, que detentaban cuatro acciones cada uno: Sical (Cerveza Tropical)⁸³, representada por Antonio Vega Pereira (consejero delegado y director general de la misma)⁸⁴, hombre de amplias conexiones políticas y empresariales; Aguas de Fargas S.A., representada por Antonio González Guerra⁸⁵; y Establecimientos Industriales Archipiélago, por la que figuraba Lizardo Martell⁸⁶. Este Consejo ejerció sus funciones entre 10-10-1972 y el 30-03-1973, en que se produciría su ampliación.

En el anteproyecto inicial se planteó la posibilidad de ubicar la futura fábrica de vidrio en el Polígono Industrial de Arinaga⁸⁷, entonces en proceso de constitución, dentro del marco general del Plan Canarias, que contemplaba el II (1969) y el III Plan de

⁸² Escritura ante el notario de Las Palmas de Gran Canaria Ramón Risueño Catalán, protocolo 2.984. 12 acciones (valor nominal de 10.000 ptas).

⁸³ Cf. LUXÁN MELÉNDEZ y QUESADA GONZÁLEZ (2005).

⁸⁴ Nacido el 12-01-1925, ingeniero industrial y vecino de Las Palmas. Era Vicepresidente del Cabildo, de la Caja Insular de Ahorros y presidente de la sección Económica del Consejo Económico y Social de Sindicatos.

⁸⁵ Industrial, nacido el 22-06-1929 y vecino de Las Palmas. La empresa se constituyó como sociedad anónima el 11-07-1970, escriturada por el Notario Ramón Risueño Catalán.

⁸⁶ Industrial, nacido el 13-10-1935. Ligado a Ahemón que dirigían su primo Juan Domínguez Cárdenes y su tío Pedro Cárdenes.

⁸⁷ La Zona Industrial de Arinaga, situada en la comarca del sureste de la isla de Gran Canaria, fue promovida desde el año 1972, por la Asociación Mixta de Compensación del Polígono Industrial de Arinaga, sociedad patrocinada por el Cabildo Insular de Gran Canaria, la Sociedad Estatal de Promoción y Equipamiento del Suelo —S.E.P.E.S.— y el Gobierno de Canarias, siendo el Ayuntamiento de Agüimes la administración actuante.

Desarrollo (1972-1975), que trataba de promover la industrialización de Canarias. Para poder iniciar las acciones que llevaba consigo el proyecto, en la primera Junta General Extraordinaria (22-10-1972), se decidió el aumento del capital social en 188 acciones (1.880.000 ptas), con el fin de hacer frente a los gastos que acarrearían los proyectos, estudios, dictámenes, consecución de licencias, etc.

Apenas tres meses después (19-01-1973), el número de accionistas se había elevado a catorce, siendo las acciones emitidas 200 por un valor nominal de 10.000 ptas y el capital social, en consecuencia, de 2.000.000 de ptas.

En ese momento componían la firma —y asistían a la Junta General Extraordinaria de 30-03-1973— tres tipos de socios: industriales del vidrio, es decir, Vidrieras Castellanas, S.A. que formaba parte de la multinacional Saint-Gobain, titular de 40 acciones⁸⁸; sociedades financieras, como Compañía para el Desarrollo de Canarias S.A.⁸⁹, titular de 30 acciones, que era una empresa participada por la Caja Insular de Ahorros de Canarias; y un conjunto de embotelladores canarios, a los que se les convida de la bondad de la empresa, sobre todo cuando cerró Vidrieras de La Laguna y la dependencia de la oferta de botellas peninsular es total, aunque algunas empresas sigan realizando compras en Alemania y Bélgica principalmente. Los tres socios iniciales (Sical, Archipiélago y Aguas de Firgas, con 30, 18 y 16 acciones respectivamente), y nueve nuevas firmas más: Establecimientos Industriales Ahemón (15), Establecimientos Industriales Añaza (15), Olsen Bebidas Gaseosas S.A. (12), Embotelladora Canaria (6), Destilerías Arehucas (6), la Cooperativa Canaria de Fabricantes de Aguardientes, Compuestos y Licores (C.O.C.A.L.) (4), Juan González García (4) y Eduardo Quintana González (4).

Establecimientos Industriales Ahemón era una empresa dedicada a la fabricación y distribución de bebidas refrescantes

⁸⁸ El primer representante en las Juntas Generales fue Valentín Iglesias Lucas.

⁸⁹ Sus representantes en la sociedad fueron Salvador González Rosales y Clemente López. La Caja Insular de Ahorros de Canarias tuvo un grupo de empresas formado por P.R.O.T.U.C.A.S.A., V.I.C.O.N.S.A. y la citada C.O.M.D.E.C.A., que quebraron durante la crisis de la institución financiera entre 1974-1976.

(Pepsi Cola, Schweppes y Mirinda), así como de agua mineral de la marca Droper. Establecimientos Industriales Añaza, por su parte, era una firma de Santa Cruz de Tenerife ligada al empresario Arturo Escuder Croft, personaje con relaciones políticas y empresariales muy amplias. Olsen Bebidas Gaseosas S.A., era una entidad proveedora de bebidas y refrescos, con domicilio social en Tenerife (extinguida en 1996). En estos momentos estuvo representado por un empresario activo, José Luis Bardají Moreno. Embotelladora Canaria, representada por Octavio Juan Gómez, se dedicaba a la elaboración y distribución de bebidas refrescantes (Clipper). Destilerías Arehucas, que por aquel entonces era líder en el mercado de bebidas espirituosas, estuvo representada en la Junta General Extraordinaria de 30-10-1972, por su director general Rodolfo Martín Rodríguez. Cooperativa Canaria de Fabricantes de Aguardientes, Compuestos y Licores (C.O.C.A.L.), agrupaba a un conjunto de pequeños fabricantes de ron y aguardiente⁹⁰. Juan González García, era el propietario de la industria Aguas de San Roque. Por último, Eduardo Quintana González, dirigía una industria consagrada a la elaboración de gaseosas, sifones, jarabe embotellado y el Orange Cruz, antecedente de la planta N.I.K., hoy desaparecida.

En resumen, en su primera andadura, componían la sociedad doce embotelladores canarios, un fabricante multinacional de vidrio hueco y una entidad financiera canaria (Caja Insular de Ahorros de Canarias). Recordemos que según la información de la sociedad solamente quedó fuera el 15% de la demanda de las Islas⁹¹.

Como puede observarse la presencia de los embotelladores canarios, promotores de la idea, es dominante (65% del capital social), representando V.I.C.A.S.A. la quinta parte del total y el resto la Caja Insular de Ahorros. No obstante, junto a V.I.C.A.S.A. y C.O.M.D.E.C.A., que son los socios principales, ocupaban un lugar relevante los socios fundadores, Sical, Aguas

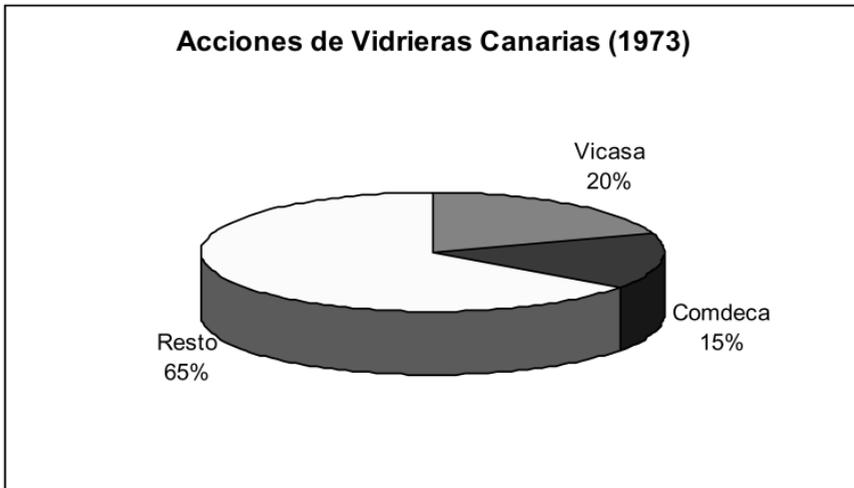
⁹⁰ Por estas fechas todavía no se había hecho cargo de la sociedad la familia Martín Rodríguez, propietaria de Destilerías Arehucas, que lo haría ese mismo año.

⁹¹ El dato lo proporciona Vega Pereira a una pregunta en la Junta General Ordinaria de 26-06-1975, de José Luis Bardají, representante de Olsen.

de Firgas y Archipiélago. Efectivamente, si agrupamos sus acciones la relevancia de este grupo es bastante mayor.

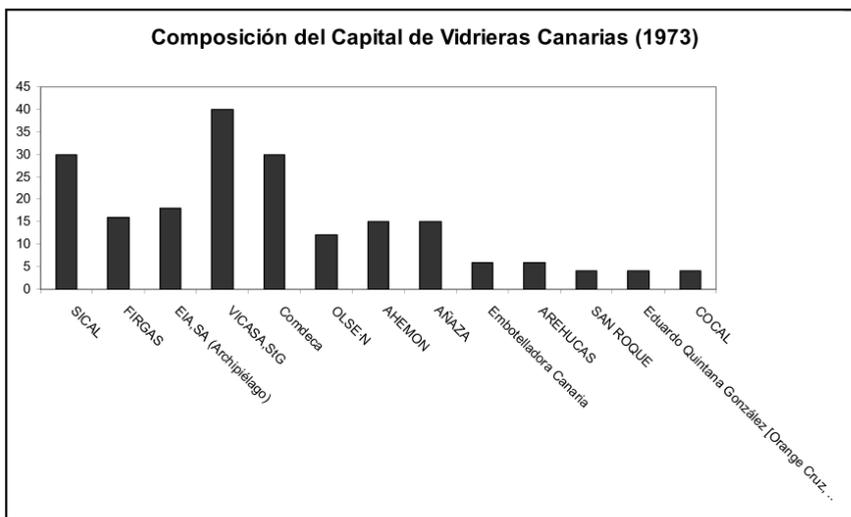
El productor más importante del Archipiélago, todavía sin incorporar, era Compañía Cervecera Canaria (C.C.C.), cuya entrada quedó prevista en la Junta General Extraordinaria de 11-01-1975, cuando abandonó el barco C.O.M.D.E.C.A. De las 30 acciones de esta sociedad se informó a la Junta que 26 serían transferidas a C.C.C. y 4 a José Manuel Domínguez, empresario que tenía en constitución una sociedad de embotellado de agua mineral.

GRÁFICO 2



El incremento del capital social tuvo, además, como consecuencia inmediata, la ampliación del Consejo de administración que, de tres, pasó a estar constituido por siete miembros. Naturalmente se incorporaron al mismo los dos socios mayoritarios (Vidrieras de Castilla S.A. y Compañía para el Desarrollo de Canarias), junto a Establecimientos Industriales Añaza y Olsen Bebidas Gaseosas. Este Consejo se mantuvo entre el 30-03-1973 y el 22-11-1976.

GRÁFICO 3



4.3.2. Estudios, proyectos y gestiones realizados para poner en marcha la fábrica 1972-1975

La puesta en marcha del nuevo establecimiento debía fundamentarse en estudios de mercado que asegurasen la rentabilidad futura de la fábrica. En la capacidad financiera, que debía apoyarse en los recursos aportados por las entidades participantes (embotelladores canarios, V.I.C.A.S.A., capital financiero y empresas públicas principalmente), en la obtención de condiciones favorables por parte de la administración (localización industrial preferente que llevaba aparejadas las correspondientes ventajas fiscales), derivados del nuevo Régimen Económico y Fiscal (R.E.F. de 1972) y en la consecución de créditos blandos por parte de las instituciones oficiales (Banco de Crédito Industrial). Igualmente se sustentaba en convencer a Vidrieras de Castilla S.A. del interés en participar en la aventura de fabricar vidrio hueco en Canarias. Su presencia además significaba, de un lado la cobertura técnica (tanto en la creación del establecimiento, como en los procesos posteriores de la producción de botellas,

una vez puesta en marcha la fábrica) que los industriales canarios necesitaban; de otro, el aval ante la administración española y las instituciones financieras de que la empresa sería una apuesta sólida.

Debemos tener presente, además, la dificultad añadida en estos años, derivada de las circunstancias políticas (fin del Franquismo que suponía un cambio de los interlocutores políticos), y económico-sociales (crisis mundial del petróleo, que en las Islas derivó en crisis del sector inmobiliario y turístico y en un paro de dimensiones considerables).

En la Junta General Extraordinaria de 30-03-1973 se presentó el estudio económico de viabilidad de la empresa, elaborado por el economista Palomino. En él se consideraba que los resultados de V.I.C.S.A. mejorarían en directa relación con el crecimiento de las industrias embotelladoras. La clave de la rentabilidad de la planta, dado su tamaño, pasaba por conseguir la exclusividad en el mercado canario.

Por un lado, se trataba de abaratar la materia prima, aprovechando al máximo el uso del vidrio recuperado (calcín) para su posterior refundición. De otro, conseguir el compromiso de compra de todos los asociados. En palabras de Arturo Escuder la «necesidad imperativa de que todos los socios de V.I.C.S.A. que sean consumidores de botellas se comprometan formalmente con la sociedad a pasarle todos sus pedidos de botellas». La medida se justificaba por el posible *dumping* de otros productores de vidrio con el fin de hacer fracasar el nuevo establecimiento. Esta política se apoyaba en el papel subsidiario que debía asumir Vidrieras de Castilla, circunstancia decisiva en su incorporación al proyecto. Efectivamente, en caso de avería de las instalaciones canarias, los pedidos pendientes de realizarse tendrían preferencia en las otras fábricas en que V.I.C.A.S.A. fuese copartícipe. El Consejo de administración quedaba encargado de establecer las condiciones de este contrato de protección.

En opinión de Vega Pereira el rendimiento previsto en el estudio inicial debía incrementarse, dos años después, en un 50%, teniendo como variables fundamentales, las botellas retornables, las exportadas con sus productos por los embote-

lladores canarios y las botellas producidas para el mercado exterior. El escenario a considerar con la puesta en marcha de la futura planta debía centrarse en los dos primeros parámetros. Según Vega la oferta se modificaría en escalón (rendimientos constantes a escala), mientras que la demanda se ajustaría a una curva. El excedente de la oferta con relación al mercado canario debería ser exportado, con precios ventajosos con el fin de disminuir los costos y gastos generales. El Consejo de Administración, con el asesoramiento técnico de V.I.C.A.S.A. «con mucha experiencia en el montaje, instalaciones y puesta a punto de industrias similares establecidas en otros lugares del suelo español» —podemos leer en las Actas de la Sociedad— tenía realizado un estudio detallado de los gastos de inversión previstos y de los resultados comerciales de los primeros ejercicios en que la fábrica estuviese en funcionamiento, que auguraba la rentabilidad futura de la empresa⁹².

En 1975, la voz autorizada del representante de V.I.C.A.S.A., esta vez un ejecutivo de la empresa, Valentín Iglesias Lucas —personaje decisivo en la primera andadura—, ponía el punto de realismo a los estudios económicos que los accionistas habían manejado sobre la rentabilidad del proyecto, señalando que, en las circunstancias que atravesaba el mercado canario, el rendimiento económico de la fábrica sería, al principio, negativo. Debía esperarse al menos tres años para que los resultados favorables empezasen a acompañar a la nueva sociedad.

Calculada una producción inicial de 22.000 toneladas netas anuales, la cifra de negocio durante el primer ejercicio de funcionamiento sería del orden de 16.500.000 ptas, que, en una proyección de tres ejercicios, se multiplicaría por 3,6, alcanzando los 60.000.000 de ptas. V.I.C.A.S.A. volvió a insistir, en aquella reunión, en la necesidad de controlar la totalidad del mercado canario como condición imprescindible para comprometer su participación:

«Continúa el Sr. Iglesias examinando el problema económico para indicar que dependerá fundamentalmente de que la fábrica absorba el mercado canario en su totalidad. Por lo que con-

⁹² Junta General Ordinaria de 24-06-1974.

viene precisar si efectivamente todos los clientes, o al menos los socios de Vidrieras Canarias están dispuestos a firmar un compromiso de compra a Vidrieras Canarias S.A.»⁹³.

La singularidad de las circunstancias del Archipiélago le llevaba a afirmar la inviabilidad, al contrario, de la puesta en marcha de una nueva fábrica en territorio nacional. Cuáles eran esas circunstancias que llevarían a V.I.C.A.S.A. a comprometerse en el proyecto canario. Ya lo hemos anunciado, el marco de protección a las actividades industriales del nuevo R.E.F., puesto que,

«A nivel nacional —señalaba Iglesias Lucas— nadie se lanzaría en el momento actual a construir una nueva fábrica, dados los excedentes que actualmente existen en fabricación».

La ventaja principal para los fabricantes canarios, que todavía dudaban de la conveniencia de la instalación de la fábrica —como demuestra la intervención de José Luis Bardají en la Junta General Ordinaria de 26-06-1975— se centraba en los derechos de entrada y en la estiba. A estas circunstancias favorables había que añadir los plazos de suministro flexibles y la propia garantía del mismo.

Uno de los aspectos fundamentales de esta primera andadura de la empresa, en consecuencia, era conseguir de los organismos oficiales la incoación de expediente de industria de localización preferente.

El Plan General de Instalación de la Fábrica, una vez decidida la conveniencia de situarse en Telde, fue aprobado en Junta General Extraordinaria de 11-12-1975, bajo la supervisión total de Vidrieras Castellanas, autora de los informes técnicos y económicos. Como es notorio una de las condiciones principales del éxito futuro del negocio radica en un emplazamiento favorable, que repercute de modo determinante en la estructura

⁹³ Según testimonio de Lizardo Martell (Las Palmas 02-10-2009), este compromiso nunca llegó a suscribirse, aunque una parte de las empresas lo cumplió fielmente.

⁹⁴ Desde los centros de producción a las plantas embotelladoras los envases se desplazan vacíos. Este aspecto supone desventajas con relación a envases sustitutivos. MARBELLA SÁNCHEZ (2006), p. 47.

de costes, principalmente de la mano de obra y el transporte⁹⁴. Como ya hemos señalado en el primer anteproyecto se planteó la posibilidad de ubicar la planta industrial en el Polígono Mixto de Arinaga, que entonces comenzaba su andadura.

Hacia 1973 todavía se pensaba en el citado polígono, aunque se había abandonado la parcela inicialmente prevista. Parece ser que fue Valentín Iglesias Lucas el que desechó la opción de Arinaga por los inconvenientes que se derivaban de la cercanía al Aeropuerto de Gando⁹⁵.

La opción definitiva fue ubicar la Fábrica en Salinetas (Telde). Entre las ventajas que ofrecía la nueva parcela se esgrimían por parte de la presidencia del Consejo de Administración, la posibilidad de utilización del puerto particular de la Compañía Insular del Nitrógeno (C.I.N.S.A.), con el valor añadido de poder contar con un enlace directo por tubería para el suministro de combustible, con los consiguientes ahorros en transporte (de energía y materia prima), e incrementos de la seguridad de las instalaciones. Igualmente se prefería esta localización por la disposición inmediata de energía eléctrica, así como el enlace con la red telefónica y de abastecimiento de agua; por la facilidad de acceso a la autopista del Sur, con conexión directa a todas las plantas embotelladoras; por la cercanía de viviendas y de mano de obra. No era una ventaja menor la posibilidad de obtener, en plazos razonables, los permisos correspondientes del Ayuntamiento de Telde. Pero, sobre todo, finalmente, la posibilidad de conseguir la parcela mediante la cesión del propietario a cambio de participaciones en la sociedad.

El paso adelante de la puesta en marcha de la fábrica recibió un fuerte impulso en la importante alocución a la Junta General Ordinaria de 26-06-1975 por el representante en la sociedad de V.I.C.A.S.A.:

«La decisión corresponde —planteará Iglesias— fundamentalmente a los socios compradores de envases. Si partimos del momento actual, puede considerarse que de aquí a final de año tendremos resueltos los problemas de permisos, redacción del

⁹⁵ Testimonio de Lizardo Martell (Las Palmas 02-10-2009). Junta General Ordinaria de 26-06-1975.

proyecto, petición de ofertas, etc., y que hace falta un año para la construcción de la fábrica y montaje de maquinaria, lo cual nos conduce a primeros de enero de 1977».

Durante el ejercicio de 1976 es cuando realmente el proyecto se convirtió en realidad. La sociedad adquirió un perfil diferente, menos local, con las incorporaciones del Banco de Fomento, E.N.D.I.A.S.A. y S.O.D.I.C.A.N. Las aportaciones no dinerarias de capital permitieron contar con una parcela en el Polígono de Salinetas. Las gestiones realizadas en Madrid por el Consejo de Administración con el apoyo de los ejecutivos principales de Vidrieras Castellanas (1976) tuvieron como resultado la obtención de un crédito tres veces superior al capital escriturado hasta ese momento por la sociedad. Finalmente, se puso en marcha la obra con serias dificultades por la quiebra de C.O.M.A.S.A. (sociedad de la familia Castillo), la empresa constructora, con la consiguiente elevación del coste de la misma. En junio de 1978 la fábrica quedaría inaugurada oficialmente.

Como recordaría Vega Pereira, en el momento abrirse oficialmente la fábrica, en junio de 1978:

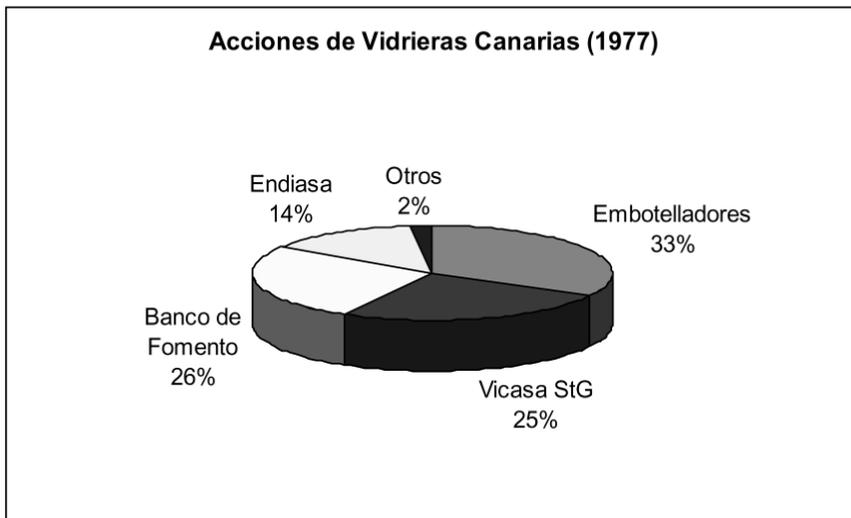
«Cubrir los capitales necesarios ha sido posible gracias a los recursos de la Banca, tanto oficial, a través del Banco de Crédito Industrial, como privada, por medio del Banco de Fomento, los cuales han tenido fe y confianza en los promotores de las islas y en Cristalería Española, así como a la incorporación del INI en la última fase, a través de sus empresas Endiasa y Sodican que participan con un 14 por ciento del capital. Todos ellos son merecedores de nuestro mayor reconocimiento y acreedores a la consideración de favorecedores del verdadero desarrollo de nuestra región»⁹⁶.

Entre la primera piedra y el encendido del horno apenas transcurrió un año. Durante ese breve período de tiempo se intentó aplicar al nuevo establecimiento «las más modernas técnicas del ramo», y tener la máxima rapidez para solventar los problemas que una obra de este tipo traía consigo.

«Esta rapidez de ejecución —según el discurso de inauguración de la Fábrica de Vega Pereira— atravesando un periodo de

⁹⁶ *El Eco de Canarias* (20-06-1978).

GRÁFICO 4



crisis que ha afectado muy desfavorablemente a proveedores y a constructoras, se ha logrado únicamente gracias a los esfuerzos y la entrega de un equipo de hombres de gran experiencia y que se «han sentido vinculados a Canarias y a nuestros problemas por unos sentimientos que han ido más allá y han superado con mucho sus estrictas obligaciones profesionales»⁹⁷.

CONCLUSIONES

1.^a A lo largo de la historia económica contemporánea de Canarias, y heredera del pensamiento ilustrado local representado en la Reales Sociedades Económicas de Amigos del País, ha estado presente la que hemos denominado «Ideología Industrializadora», que ha tratado de llevar a la práctica los proyectos de industrialización considerados fundamentales para sacar a las islas del atraso y el subdesarrollo. Intelectuales, emprendedores, políticos y académicos, han reclamado a lo largo de estos años una apuesta por un decidido desarrollo industrial, del que Vidrieras Canarias, S.A. es un buen ejemplo.

⁹⁷ *El Eco de Canarias* (20-06-1978).

2.^a Sin embargo, la debilidad del tejido industrial preexistente, reducido a la industria agroalimentaria y a las pesquerías y conservas de pescado, y algunos ejemplos aislados de industria naval y una incipiente industria tabaquera entre los siglos XIX y primera mitad del XX, convirtieron el sector industrial canario en una actividad de carácter residual con un escaso peso en la formación del Producto Interior Bruto canario.

3.^a En la historiografía económica canaria se señala a las Franquicias Aduaneras y Fiscales, de las que gozan las islas desde su conquista y colonización, junto a la escasez de recursos naturales, agua y energía, como los factores explicativos de la nula o casi inexistente actividad industrial en Canarias hasta el último cuarto del pasado siglo. Pero a una idea tan simple y esquemática hay que contraponer la realidad de los hechos. Pese a las Franquicias, siempre se defendió la posibilidad de establecer actividades protegidas por barreras exteriores, como lo confirma el caso del tabaco, el alcohol y en la actualidad, diferentes actividades industriales.

4.^a Solo era necesario un fuerte impulso estructural, una transformación profunda de una economía agraria y una sociedad rural como era la canaria hasta la posguerra de la Primera Guerra Mundial, y en una segunda oleada durante el tardo franquismo, convirtiéndose en una sociedad urbana y con un espectacular crecimiento de los servicios productivos (puertos, aeropuertos, transportes, comercio, turismo, seguros, finanzas, etc.) para confirmar las posibilidades de un desarrollo industrial, limitado pero sostenible dentro de un marco institucional adecuado.

5.^a En efecto, sucesivas reformas de las instituciones económico-fiscales canarias a partir de principios del pasado siglo (Ley de Puertos Francos de 1900, Ley de Cabildos Insulares de 1912, Leyes de Régimen Económico-Fiscal de 1972, 1991 y 1994) confirmaron, junto al poderoso impulso de la actividad turística a partir del último tercio del siglo XX, que era posible y conveniente para la estabilidad macroeconómica de las islas,

desarrollar actividades industriales, no solo manufactureras sino que también se podían poner en marcha industrias básicas como el vidrio.

6.^a Los factores de estrangulamiento de las iniciativas industriales, tanto en el pasado, como en la actualidad, proceden ante todo de dos hechos: la baja calidad del capital humano, con niveles de productividad inferiores a la media nacional, y la escasez de recursos de capital en la historia de esta economía. A los que hay que añadir la fragmentación del mercado interno y su pequeña dimensión.

7.^a Se constata así mismo la ausencia de una verdadera «cultura empresarial» que solamente comienza a despuntar a fines del pasado siglo, pese a algunos ejemplos importantes de emprendedores, que ensayaron iniciativas de gran interés en la industria agroalimentaria (azúcar, licores, tabaco) y fracasaron por no disponer de marcos institucionales adecuados.

8.^a En la segunda mitad del pasado siglo, a las ideas expresadas de la «industrialización posible», se va a sumar la Teoría del Desarrollo Económico impulsada desde la CEPAL⁹⁸ para concretarse en numerosos «Estudios de Industrialización» de Canarias, impulsados desde organismos insulares e internacionales, que aportaron ideas de gran interés, dentro de las limitadas posibilidades de las islas.

9.^a La difícil relación entre Canarias y la Administración Central, mantenida en permanente tensión por las reivindicaciones insulares, al hilo de la reclamación de un mayor esfuerzo del gasto público nacional, para resolver los déficits históricos, se vio especialmente agravada por el debate de integración europeo, en el contexto de la grave crisis económica internacional del Petróleo y sus sucesivas secuelas, que no ha podido concluirse satisfactoriamente todavía. Testigo de esas dificultades ha sido el proyecto industrial de Vidrieras Canarias, S.A. pues, a pesar de disponer del instrumento de protección exterior que

⁹⁸ Comisión Económica para América Latina de Naciones Unidas.

significa el AIEM, el horizonte del año 2013, fecha de revisión de las especificidades canarias en la Unión, se presenta lleno de incertidumbres.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1995). «Canarias: una región singular en continuo desarrollo», en *Papeles de Economía Española*, núm. 15, Madrid: FIES, pp. 3-29.
- ALONSO LUENGO, F. (1942). *La Guerra y la economía canaria*. Madrid: Publicaciones del Ministerio de Industria y Comercio.
- BERGASA PERDOMO, Ó. (1978). «La política de desarrollo industrial en Canarias», en *Información Comercial Española*, núm. 543, pp. 64-69.
- BERGASA PERDOMO, Ó. y GONZÁLEZ VIÉITEZ, A. (1969). *Desarrollo y subdesarrollo de la economía canaria*. Madrid: Guadiana.
- BERGASA PERDOMO, Ó. y GONZÁLEZ VIÉITEZ, A. (1972). «Canarias, la industrialización posible», en *Economía Industrial*, núm. 77, pp. 73-78.
- BERGASA PERDOMO, Ó. y HERNÁNDEZ CREUS, V. (1971). *Estimación de una función Cobb-Douglas de la Industria Canaria*. Las Palmas de Gran Canaria: CIES.
- BERNAL, A. M. (1981). «En torno al hecho económico diferencial canario», en *Canarias ante el Cambio. I Jornadas de Estudios de economía canaria*. Santa Cruz de Tenerife.
- BOBROWSKI, J. y otros (1968). *Estudio sobre posibilidades de industrialización en la provincia de Las Palmas*. Patrocinado por Colegio de Ingenieros Industriales y el Cabildo Insular de Gran Canaria.
- C.O.M.D.E.C.A. (1973). *Industrialización en Las Palmas. Marco. Legislación. Posibilidades*. Madrid: Compañía para el desarrollo de Canarias S.A.
- DÍAZ BENÍTEZ, J. J. (2008). *Anglofilia y autarquía en Canarias durante la II Guerra Mundial*. Santa Cruz de Tenerife: Ediciones Idea.
- DÍAZ LLANOS, R. (1953). *Síntesis de la economía de Canarias*. La Coruña: Litografía e Imprenta Roel.
- ESPINO ROMERO, R. (1990). *El fondo de previsión para inversiones y el régimen especial de Canarias*. Las Palmas de Gran Canaria: CIES.
- GONZÁLEZ, A. G. (1987). «Empresarios de Las Palmas analizan la nueva situación económica», en *La Provincia*.
- GONZÁLEZ, B. y DÁVILA, D. (1995). «Un análisis dinámico y caracterizador de la industria canaria», en *Papeles de Economía Española*, núm. 15. Madrid: FIES, pp. 151-161.
- GONZÁLEZ VIÉITEZ, A. (2002). «El modelo económico canario», en MIRANDA CALDERÍN, S. (ed.), *Canarias, S. XX. De la emigración a la inmigración. Un análisis económico*. Las Palmas de Gran Canaria: Real Sociedad Económica de Amigos del País.
- HARDISSON, J. (1979). «Breve reseña de la historia de la política de industrialización de Canarias» y «Estructura del sector industrial en Canarias», en *Informe EDEIC*, pp. 45-59.

- HERNÁNDEZ TORRES, S. (2003). *El espacio industrial en Canarias. El tejido empresarial y el territorio en las áreas insulares*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Tesis Doctoral.
- Informe (2010). ————. *ms. sobre Vidriera y Cerámica Canariense Sociedad Anónima de La Laguna* (Tenerife).
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de (coord.) (2004). *Los Puertos Francos de Canarias. Ciento cincuenta años de Historia*. Las Palmas de Gran Canaria: Cabildo de Gran Canaria.
- 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 y Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y BERGASA PERDOMO, Ó. (2001). «Un experimento fallido de industrialización. Trapiches y fábricas de azúcar en Canarias 1875-1933», en *Revista de Estudios Regionales*, tomo II, núm. 60, pp. 45-79.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y BERGASA PERDOMO, Ó. (2004). «Puertos Francos e Industrialización en Canarias. Un debate abierto: el caso de la producción azucarera en 1884-1892», en *Anuario de Estudios Atlánticos*, núm. 50. Las Palmas de Gran Canaria: Ediciones del Cabildo de Gran Canaria, pp. 625-672.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y BERGASA PERDOMO, Ó. (2010). *Destilerías Arehucas. La industria alcohólica en Canarias 1940-2010*. Madrid: Destilerías Arehucas.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y QUESADA GONZÁLEZ (2005). *La industria cervecera en Canarias. Desarrollo y evolución de la marca Tropical 1924-1993*. Madrid: Ediciones del Umbral.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y SOLBES FERRI, S. (1998). «El factor histórico en la configuración de la empresa industrial en Canarias», en *Revista de Estudios Regionales*, núm. 50, pp. 187-220.
- LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y VIÑA BRITO, A. (dirs.) (2009). *La empresa azucarera en Canarias. Siglos XV-XX*. Sevilla: Destilerías Arehucas y Ayuntamiento de Los Llanos de Aridane.
- MACÍAS HERNÁNDEZ, A. (2001). «Canarias una economía insular y atlántica», en GERMÁN, LLOPIS, MALUQUER DE MOTES y ZAPATA (eds.). *Historia Económica regional de España (siglos XIX y XX)*. Barcelona: Crítica, pp. 476-506.
- MACÍAS HERNÁNDEZ, A. y RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1995). «La economía contemporánea 1820-1990», en *Historia de Canarias*. Las Palmas de Gran Canaria: Ediciones del Cabildo de Gran Canaria, pp. 371-430.
- MARBELLA SÁNCHEZ, E. (2006). «Reconfiguración de la industria española de envases de vidrio: estructura y estrategia», en *Universia Business Review* (cuarto trimestre 2006), pp. 36-49.
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. (1995). «Industria en Canarias: la crisis de un modelo sustitutivo de importaciones», en BOSQUE, J. y MÉNDEZ, R. (coords.), *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Barcelona: Oikos-Tau, pp. 525-546.
- MIRANDA GUERRA, J. (1975). «Estudio geográfico económico de la isla de Gran Canaria», en *Los Puertos Francos y otros estudio*. Madrid: Herederos de J. Miranda.

- MORENO FERNÁNDEZ, J. I. (2007). «La autonomía de las regiones y el Derecho Comunitario: los beneficios fiscales autonómicos como potenciales ayudas de Estado contrarias al Mercado Común», en *Estudios en Homenaje al profesor Peraza de Ayala*.
- MURPHY y MEADE, J. de (1996 [1821]). *Breves reflexiones sobre los nuevos aranceles de aduanas [...] en su aplicación de las Islas Canarias*. Madrid: Oficina de Don Francisco Martínez Dávila, Impresor de Cámara de SM. Reedición del Cabildo Insular de Gran Canaria: Edición, prólogo y notas de Guimerá Peraza.
- NADAL OLLER, J. (1987). «La industria fabril española en 1900. Una aproximación», en NADAL OLLER, CARRERAS y SUDRIA (comps.). *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel, pp. 23-61.
- NADAL OLLER, J. y CARRERAS, A. (dirs.) (1990). *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX-XX)*. Barcelona: Ariel.
- NÚÑEZ RUANO (1985). «La empresa industrial», en *Geografía de Canarias*, núm. 6, Santa Cruz de Tenerife: Universidad de La Laguna, pp. 107-113.
- ORAMAS, F. (1986). «Problemática de la industria en Canarias», en *V Jornadas de Estudios Económicos Canarios*. Santa Cruz de Tenerife: Universidad de La Laguna, pp. 117-127.
- PAREJO, A. (2001). «Industrialización, desindustrialización y nueva industrialización de las regiones españolas (1950-2000). Un enfoque desde la historia económica», en *Revista de Historia Industrial*, núms. 19-20, pp. 15-75.
- RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1983). «Economía, 1936-1979», en *Canarias. Siglo XX*. Las Palmas de Gran Canaria: Edirca.
- RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ DE ACUÑA, F. (1978). «Una muestra de la planificación indicativa del franquismo. Los planes de desarrollo para Canarias», en *Información Comercial Española*, núm. 543, pp. 54-63.
- RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ DE ACUÑA, F. (2004). *Los Planes de Desarrollo en Canarias 1964-1976. Idoneidad, Aportaciones y Cumplimiento*. Santa Cruz de Tenerife: Ediciones Idea.
- RUS, G., GONZÁLEZ, M. y TRUJILLO, L. (1998). *Capitalización y crecimiento de la economía canaria 1955-1996*. Madrid: Fundación BBV.
- SUÁREZ BOSA, M. (1996). *Recuperación y crisis de la economía canaria (1920-1936)*. Santa Cruz de Tenerife: Editorial Benchomo.