

Fernando CARNERO LORENZO y Juan Sebastián NUEZ YÁÑEZ

*Empresa agraria y sector financiero en Canarias, c. 1852-1936*

Santa Cruz de Tenerife, Caja General de Ahorros de Canarias, 2004, 170 pp.

La financiación del sector agrario ha sido un problema recurrente en la historia de España, y de no poca importancia si pensamos que estamos hablando del sector predominante hasta la segunda mitad del siglo XX. Las instituciones financieras, bancos y cajas de ahorros, encontraron difícil y arriesgado prestar a las empresas y empresarios del campo y, por ello, el proyecto reformista de Santiago Alba de 1916 consideró adecuado plantear la creación de un banco agrario oficial y de ámbito nacional. Mientras tanto, habían ido proliferando las cajas rurales, que seguían el modelo de las cooperativas de crédito católicas del francés Louis Durand (tomado a su vez del pensamiento del alemán F. W. Raiffeisen, a quien se considera padre de este tipo de instituciones). Estas cajas rurales se sumaban a los viejos pósitos, que ya habían sido regulados por Felipe II.

La Dictadura de Primo de Rivera impulsó los pósitos (a través de los Patronatos Locales de Acción Social Agraria) y creó el Servicio Nacional de Crédito Agrario (SNCA) en 1925, pero ambas instituciones se mostraron claramente insuficientes. La II República, durante el bienio azañista, adscribió el SNCA al Instituto de Reforma Agraria y se planteó seriamente la creación de un Banco Nacional Agrario. Sin embargo, el Banco de España, el Banco Hipotecario y la banca privada se opusieron rotundamente a estos planes y a comprometer sus recursos con el SNCA. Hubo que esperar a la Guerra Civil para que en el bando del general Franco se pusieran en marcha programas que exigían la colaboración de las instituciones bancarias en la financiación del agro. Estos programas tendrían continuidad durante el primer franquismo creando una nueva conciencia, y es llamativo comprobar cómo en el decenio de 1960, mientras España se industrializaba a marchas forzadas, bancos y cajas alardeaban de su apoyo al sector agrario.

Fernando Carnero y Juan Sebastián Nuez, profesores de la Universidad de La Laguna, han escrito el libro objeto de esta reseña donde muestran que el caso canario nada tiene que ver con todo lo dicho en los párrafos anteriores. La excepcionalidad de la agricultura canaria también tuvo su reflejo en la forma de abordar el problema de la financiación. Una excepcionalidad que arranca de la sustitución de los cereales por cultivos más remuneradores a partir de la franquicia arancelaria conseguida en 1852. Las oportunidades para invertir en cultivos destinados a la exportación no se desaprovecharon: primero, la cochinilla; después, el azúcar y el tabaco; finalmente, los plátanos, tomates y papas. Plátanos y tomates crecerían hasta representar en 1930 el 45,4 por 100 del valor de la producción agraria y el 82,5 por 100 de los ingresos por exportaciones.

La estrecha vinculación del desarrollo de Canarias al sector exterior aparta a la región de las pautas más ensimismadas del resto de la economía española. El ciclo canario poco tiene que ver con el ciclo peninsular. Mientras la agricultura española en su conjunto sufría la grave crisis finisecular del novecientos, Canarias vivía momentos de expansión porque había sabido encontrar su lugar en el mercado internacional. Luego, cuando la neutralidad observada durante la I Guerra Mundial abrió oportunidades insospechadas a muchos sectores productivos en España, Canarias padeció las consecuencias de la ruptura de los flujos comerciales internacionales. Lo mismo volvería a ocurrir durante los años de la Gran Depresión. Carnero y Nuez exponen con claridad estos acontecimientos, tomando parte en el debate historiográfico contra quienes han querido ver como problema la dependencia de capitales foráneos que el proceso de apertura de la economía canaria conllevaba. Para los autores, igual que para su maestro, Antonio M. Macías, lo que hubo, en todo caso, fue un proceso de “dependencia próspera”, donde a los habitantes de las Islas “se les ofreció una posibilidad, otra a sumar a las buscadas de *motu proprio*, como eran el tabaco o la caña de azúcar” (pp. 107 y 108).

Pero la gran aportación del libro de Carnero y Nuez está en la parte referida a la financiación de los procesos de inversión. Para la segunda mitad del siglo XIX, la fuente ha sido la *Estadística del Registro de la Propiedad* (para 1850-1878), continuada por los *Libros diarios de liquidación* y la *Estadística del Impuesto de Derechos Reales y Transmisión de Bienes*. Esta última fuente aporta información sobre préstamos simples (con garantía personal o prendaria) entre 1870 y 1934. Sin embargo, entrando en el siglo XX su información es más pobre y es preciso recurrir al *Anuario de la Dirección General del Registro y del Notariado* para abordar el crédito hipotecario y las ventas con pacto de retracto. Las memorias de la Delegación Regia de Pósitos y de algunas entidades financieras, alguna otra valiosa documentación de archivo y los boletines del Consejo Superior Bancario para el período más reciente completan el elenco de fuentes primarias utilizadas.

Acumulando créditos otorgados por los agentes e instituciones identificados, y estimando mediante conjeturas razonables lo que representaban las operaciones destinadas al agro, Carnero y Nuez llegan a la conclusión (Cuadro 4.2) de que el descuento fue la modalidad más extendida, seguida de los préstamos simples. La hipoteca tuvo importancia en un primer momento, pero en los albores del siglo XX decayó rápidamente. En definitiva, el problema de la financiación del campo canario consistió sobre todo en allegar recursos para cubrir los costes corrientes de producción (y eso que en estos datos no se contemplan, por falta de fuentes, los anticipos sobre cosechas). El Gráfico 4.2 prueba que la demanda se cubrió con creces: en moneda constante, el volumen total de crédito agrícola aumentó más de veinte veces entre 1886-1890 y los años de la II República, con crecimientos muy intensos en los primeros años del siglo XX y durante la Dictadura de Primo de Rivera.

El ritmo de creación de sucursales de las entidades de crédito en el seno del mercado canario puede ayudarnos a entender la evolución presentada en el párrafo anterior: Banco de España (1887), *Bank of British West Africa* (1910), Caja General de Ahorros y Monte de Piedad de Santa Cruz de Tenerife (1911), Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Las Palmas (1914), *Nicolás Dehesa y Cía.* (1919), Banco Hispano Americano (1921), *Luis Pozuelo* (1923), *Jacob Ahlers* (1927), *Blandy Brothers* (1928), Banco de Cataluña (1929), *Juan Cabrera* (1931) y Banco de Bilbao (1931). En torno a 1900, las cifras de Carnero y Nuez permiten comprobar que ya se habían equilibrado los créditos procedentes de los prestamistas no financieros con los de las entidades de crédito. A partir de los años de la I Guerra Mundial, la distancia entre unos y otros sería abismal. El sistema financiero canario también presentaba aquí rasgos de modernidad.

Entre los grandes prestamistas no financieros, el análisis de Carnero y Nuez explica que la mayoría eran terratenientes locales, lo que lleva a los autores a decir que esta clase social “mostró un importante dinamismo y autonomía” (p. 101). También hubo indianos, es decir, emigrantes que hicieron las Américas y volvieron enriquecidos a Canarias, decididos, sobre todo, a convertirse en propietarios. Carnero y Nuez lamentan que, a diferencia de otros lugares, no se inclinaron más por la promoción de negocios industriales y comerciales, pero, ¿es que había algo más rentable en Canarias que entrar en el negocio de la agricultura de exportación? Casas de comercio con orígenes extranjeros (como *Hamilton*, de Tenerife, y *Miller*, de Las Palmas) y otras que nunca dejaron de ser foráneas (como *Elder & Fyffes*, de Liverpool, o *Swaston and Co.*, de Londres) no dudaron en implicarse en todos los aspectos de ese negocio, incluida la oferta de crédito.

Por lo que respecta a las entidades de crédito, Carnero y Nuez destacan el escásimo papel desempeñado por la banca pública, con órganos decisorios en el lejano Madrid (el Banco Hipotecario perdió todo protagonismo en los años finales del siglo XIX y el SNCA prácticamente no operó en las Islas), y los pósitos y cooperativas. Las cajas de ahorro tampoco fueron muy relevantes, por lo que el Banco de España y la banca privada ocuparon casi todo el espacio. El primero llegó a representar casi la totalidad del sistema bancario hasta los años de la I Guerra Mundial. En la época de la II República, las cuotas del crédito agrario aparecían más repartidas: Banco de España, 64,62 por 100; banca privada, 29,58 por 100; cajas de ahorro, 5,53 por 100; Banco Hipotecario, 0,27 por 100. Carnero y Nuez concluyen señalando que con una banca tan interesada por invertir con regularidad en el sector agrario, las cooperativas “simplemente no fueron necesarias” (p. 138).

Como se aprecia con claridad, el libro de Carnero y Nuez constituye una gran aportación a la historia financiera española. Toma elementos de otros trabajos ya publicados por los autores, pero sólo ahora las piezas del rompecabezas encajan perfectamente y es posible obtener conclusiones relevantes. Por ejemplo, el caso canario

nos dice que si los agentes implicados en la agricultura están dispuestos a dejarse orientar por el mercado (máxime si éste es el internacional) los recursos financieros afluirán, sin necesidad de acudir a fórmulas heterodoxas o a la intervención del Estado.

Las soluciones cooperativas podrían haber mejorado la distribución de la renta en favor de los pequeños agricultores. Sobre este aspecto, Carnero y Nuez no ofrecen información detallada, pero sí apuntan que las redes clientelares de grandes propietarios y comerciantes obstaculizaron las iniciativas de asociación (p. 132). El balance parece positivo desde el momento en que la financiación se hizo a tipos de interés bajos, pero este es un punto clave de la argumentación que no está suficientemente desarrollado en el libro. El epígrafe 4.4, dedicado al “precio del dinero”, resulta excesivamente breve y fragmentario, aunque ya sabemos lo difícil que es obtener series sobre el coste del crédito (a los tipos de interés hay que sumarles necesariamente las comisiones, que eran tan diferentes en cada operación como los mismos tipos).

En mi opinión, también debería haberse desarrollado más el Capítulo 6 (“El papel de las entidades de crédito”) en lo que se refiere a desglosar crédito proveniente de entidades nacionales y extranjeras. Quizás los autores no hayan querido hacerlo pues dudan de que *Jacob Ahlers* y *Blandy Brothers and Co.* deban ser consideradas banca extranjera (p. 89). El caso es que el Consejo Superior Bancario así las clasificó y, desde luego, el tercer operador foráneo, el *Bank of British West Africa*, era totalmente londinense. Dado que Carnero y Nuez insisten en restar importancia al capital exterior en el desarrollo económico canario, hubiera sido conveniente aclarar cómo se repartía la oferta de crédito de la banca privada por sus orígenes (canario, nacional y extranjero). Si ese desglose se ha conseguido para los prestamistas no financieros, está claro que lo que se pide no hubiera supuesto ningún problema para los autores.

Estas últimas observaciones no empañan en absoluto el mérito de un libro bien documentado y muy bien escrito, que, como señala acertadamente A. M. Macías en el prólogo, constituye una de las mejores aportaciones de la reciente historia económica de Canarias. No en vano, el trabajo fue galardonado con el Premio de Investigación Agustín de Bethencourt, de la Caja General de Ahorros de Canarias, en su edición de 2002.

**José Luis García Ruiz**  
*Universidad Complutense de Madrid*