



E d i t o r i a l

Fundado en 1904, el Ateneo de La Laguna nació en el seno de un pensamiento liberal y de un regionalismo cuyo prioritario objetivo político fue la defensa de los intereses del Archipiélago en el marco de un modelo económico que alcanzó pleno contenido librecambista en el primer tercio de la centuria. Y desde aquella temprana fecha, la institución ateneísta trató siempre de permanecer fiel al ideario político que cimentó sus orígenes; un ideario que ha adquirido una nueva dimensión en el contexto económico y social de la Canarias de finales del siglo xx.

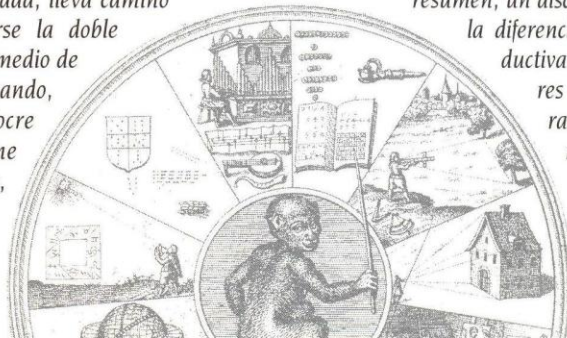
En efecto. La incorporación de las Islas a la Unión Europea y la internacionalización de los procesos económicos, acentuada en el caso insular por la presencia de un sector servicios en sostenida expansión, han generado profundas transformaciones en la estructura productiva isleña, así como la exigencia ineludible de redefinir el nivel de intervención del factor institucional en la esfera de la economía. Y este cúmulo de circunstancias ha incrementado el nivel de riesgo e incertidumbre entre los agentes económicos y sociales y conducido a una creciente crispación política, de la que se deriva una latente amenaza a nuestro aún débil y reciente autogobierno. Así, durante el presente año, los medios de comunicación han publicado diversos artículos de opinión, firmados en algunos casos por destacados miembros de la élite cultural canaria, sobre el resurgimiento del denominado pleito insular.

Se trata de un contencioso que ha tenido la grave virtud de convertirse en elemento desarticulador de nuestra convivencia; del que todos opinan, pero sólo unos pocos insisten en su carácter de auténtico mito, al enmascarar una realidad bien simple: la manifiesta incapacidad de las clases hegemónicas de cada ámbito insular por solucionar su continuado enfrentamiento por el control de los potenciales recursos procedentes del exterior o por la localización de aquellos centros de poder de los cuales se deriven ventajas de naturaleza económica. Un enfrentamiento que llevó en su momento a la ruina de nuestra primera fórmula de gobierno regional, la Diputación Provincial de Canarias, y a la división provincial en 1927; división que, en la actualidad, lleva camino de repetirse, al plantearse la doble autonomía como el único medio de superar este conflicto, cuando, en realidad, tal mediocre opción política supone potenciar el insularismo y,

en fin, el reconocimiento de nuestra incapacidad de autogobierno, pues convierte en árbitro del citado enfrentamiento a las fuerzas políticas y económicas foráneas, séase de ámbito nacional o transnacional.

Pues bien, el Ateneo de La Laguna, fiel a su ideal primigenio, desea contribuir a la construcción de un nuevo discurso político, superador del contencioso que amenaza nuestra débil conciencia autonómica. Su nueva revista se incorpora al debate sobre esta temática mediante la publicación de una serie de artículos sobre la misma. El primero, firmado por Antonio M. Macías Hernández, catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de La Laguna, examina la génesis de nuestro modelo económico a partir del estudio de dos de sus principales características: su inserción en el escenario mercantil atlántico y el permanente apoyo del factor institucional. Con tales coordenadas, el autor plantea la transición de una economía moderna (siglos XVI-XVIII), articuladora del espacio regional, a otra contemporánea, propia de nuestra estrategia capitalista, la cual, en vez de profundizar en aquella articulación con objeto de construir un mercado nacional, tendió a reasignar los recursos de cada ámbito insular en una función dependiente de la demanda exterior.

Tal fue la génesis y el sustrato económico que sustentó el pleito insular, arropado, por supuesto, con elementos de carácter político, cultural e ideológico, dirigidos a sobrevalorar unos elementos diferenciadores entre las comunidades insulares, los cuales, en realidad, carecen de legitimidad histórica. De ahí que si, de verdad, deseamos construir la Canarias del siglo XXI, es decir, un proyecto regional o si se prefiere nacional, nuestros agentes económicos, sociales y políticos deben realizar un sostenido esfuerzo por elaborar y transmitir otro tipo de discurso político-económico; en resumen, un discurso capaz de optimizar la diferenciada potencialidad productiva de los espacios insulares y de potenciar aquellos rasgos culturales que definen la canariedad.



PANORAMA

HISTÓRICO

DE LA

ECONOMÍA

CANARIA

SIGLOS

XV-XX

ANTONIO M. MACÍAS HERNÁNDEZ

Este artículo se publicó inicialmente en el número monográfico de la revista *Papeles de Economía Española* (Madrid, 1995, pp. 33-41) dedicado a la Comunidad Autónoma de Canarias y editado por la fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de las Cajas de Ahorros Confederadas. El Ateneo de La Laguna agradece a la dirección de la citada revista y al autor del texto la cesión de sus respectivos derechos de reproducción.

Introducción

La historiografía canaria dificulta aún la tarea de la síntesis, al insistir en la importancia de discontinuidades cronológicas y espaciales en el devenir histórico insular y carecer de investigaciones sobre apartados significativos de la historia de su economía, tratada en ocasiones con métodos analíticos alejados de los presupuestos de la ciencia económica. Ahora bien, estas limitaciones no impiden construir una breve referencia sobre el pasado económico isleño con objeto de esbozar algunas respuestas a las cuestiones que, a nuestro entender, afloran en toda reflexión sobre dicho pasado a la luz de los problemas que actualmente tiene planteados la economía canaria.

En este sentido, el presente texto examina la historia económica insular a partir de la consideración de dos de sus principales elementos. Primero, el permanente esfuerzo de sus agentes por situar la economía local en el escenario mercantil atlántico, forjado por las economías más avanzadas de Europa y América; un esfuerzo cuyo origen se encuentra en los propios cimientos de la colonización insular y que se prolonga hasta el momento presente. El segundo elemento analítico se refiere al singular papel desempeñado por la variable institucional en esta dinámica histórica; un marco regulador de las relaciones políticas y económicas de Canarias con el Estado, primero absoluto y luego burgués, que actuó como factor positivo en el desenvolvimiento de la economía insular desde su propia génesis.

1. ¿Canarias, primera colonia del Imperio?

La conquista y colonización del Archipiélago por la Europa del primer Renacimiento transcurrió a lo largo del siglo xv y primeras dos décadas del siglo xvi. Fue, pues, un proceso con una duración temporal excesiva si atendemos a las cortas dimensiones del territorio insular, poblado por unas comunidades indígenas cuya única riqueza para el conquistador europeo, ávido de adquirir una fortuna inmediata, fueron hombres y ganados. Una corta riqueza mueble cuyo coste de apropiación superaba las fuerzas de un poder señorial que únicamente pudo reducir las islas con menor potencial de recursos y menor resistencia al invasor.

No obstante, la ubicación del Archipiélago, especialmente de sus islas orientales, en la

ansiada ruta de penetración en el África occidental en busca de las fuentes del oro africano, determinó un secular conflicto entre las Coronas lusitana y castellana por la posesión y derecho de conquista sobre el territorio insular. Y una vez deslindadas las áreas de influencia de ambas potencias con la firma del Tratado de Alcaçobas (1479), la política africanista castellana e intereses foráneos —especialmente de origen genovés, vinculados a la expansión ultramarina de Castilla— confluyeron en la conquista y colonización de las Islas con mayor potencial productivo, interviniendo también en este proceso la constancia de que dicho potencial era adecuado para el desarrollo de un preciado producto para las economías europeas: el azúcar.

La expansión de los cañaverales se inició a finales del siglo xv y hacia el primer tercio del xvi Canarias se convirtió en el primer oferente de azúcar del Atlántico. Sus mercaderes eran una minoría de agentes de origen genovés en su mayor parte, y su destino, las plazas mercantiles del Mediterráneo y del Noroeste europeo, siendo intercambiado por bienes manufacturados de esta procedencia. Y si bien a mediados del quinientos los cañaverales comenzaron a retroceder ante la creciente competencia de la oferta azucarera brasileña y antillana, esta competencia no desencadenó una grave crisis económica ni una despoblación por causa de la atracción indiana, poderoso estímulo en unas Islas abiertas desde un primer momento al trato con América. Desde tiempo atrás, la producción vitícola isleña había superado la estrecha demanda local y ganaba nuevos consumidores; primero, en los mercados coloniales, hacia donde se dirigían los vinos de inferior calidad, y, segundo, en los mercados del Noroeste europeo, en especial el inglés, consumidor de los selectos *malvasías* que dieron a Canarias el sobrenombre de Islas del Vino.

¿Significa esto que el crecimiento de este modelo agroexportador obedecía únicamente a factores externos, es decir, al aumento sostenido de la demanda en los mercados exteriores? La liquidez de la economía insular dependía de la bonanza de su balanza de pagos y en el latir de esta última incidían las medidas de carácter mercantilista aplicadas por las economías europeas que adquirían nuestro producto exportador. Pero también dicha bonanza dependía de la capacidad de la economía local para mantener una negociación favorable en términos de relaciones reales de intercambio. Era preciso garantizar la competitividad del



cultivo exportador mediante la producción de aquellos *inputs* que podían ofrecer las unidades domésticas y que permitían abaratar el precio del principal factor de producción, el trabajo; y esta tesis implica que los beneficios del cultivo exportador generaron efectos multiplicadores sobre el conjunto de la economía del país.

Los cañaverales provocaron la primera movilización importante de hombres y recursos; su sostenida expansión impulsó a su vez el desarrollo de las sementeras y las vides con objeto de cubrir la demanda interior, de modo que los intercambios con el exterior, basados en azúcares por bienes manufacturados, se vieron acompañados por intercambios interiores, realizándose todo este trato mercantil en las áreas urbanas vinculadas a la economía azucarera, convertidas en centros neurálgicos de toda la actividad económica del país. Por su parte, el nuevo cultivo exportador, el viñedo, reprodujo y amplió esta especialización y división técnica del trabajo, al emplear mayores dosis de los factores de producción. En las áreas no aptas para las cepas continuó con mayor fuerza la expansión de las sementeras, cuyos excedentes cubrían la demanda de los viticultores, al tiempo que sufragaban las precisas importaciones manufactureras de los productores de granos.

La segunda articulación y complementariedad económica entre el sembradío y la viticultura se produjo a través del mercado de trabajo. La expansión de ambos subsectores agrarios exigió un aporte creciente de mano de obra, obtenida gracias al saldo demográfico, a la inmigración y a la movilidad temporera, de modo que los jornaleros alternaban su tiempo de trabajo entre ambos subsectores agrarios, ocurriendo incluso desplazamientos estacionales de ámbito interinsular. Y cuando este modelo resultó insuficiente para garantizar la oferta de activos, se aplicó el marco institucional propio del feudalismo, es decir, se tendió a fijar campesinos a la tierra, al lograr la clase terrateniente que la Corona prohibiera la emigración de los naturales a la América en 1599.

Finalmente, la dinámica de este modelo agrario no puede explicarse sin la contribución de un *factor institucional* que eliminó todo obstáculo al crecimiento económico. En este sentido, es preciso tener muy en cuenta que el denominado «pacto colonial», propio de la «política económica» mercantilista y fundamentado en la aplicación de un marco institucional que organizaba la explotación de los recursos coloniales en beneficio de los intereses metropolitanos, no es aplicable de ningún modo al caso isleño. Canarias no conoció un trato colonial en sus relaciones con la Corona de Castilla —relaciones que, como veremos, muy pronto fueron únicamente de carácter político—, de manera que los agentes económicos insulares pudieron en todo momento asignar los recursos productivos de las Islas en términos de «eficiencia económica».

«Gobernar es poblar». Tal fue la máxima mercantilista asumida por la política regia para administrar un Archipiélago que constituía una pieza esencial en el sistema político-económico del Imperio y cuya aplicación se concretó en un trato económico y fiscal que puede sintetizarse en los siguientes apartados. Primero, en medidas que promovían la movilidad de los factores productivos con objeto de suplir la escasa dotación en hombres, capitales y tecnología del nuevo territorio, pues su población indígena fue prácticamente arrasada y la esclavitud negra y berberisca no ocupó un lugar relevante en la sociedad insular —únicamente en los primeros momentos de la colonización—, lo cual otorga mayor peso a los mecanismos de atracción de fuerza de trabajo libre.

La Corona alivió los obstáculos feudales que todavía limitaban la migración desde el área continental al territorio insular, que estuvo siempre abierto a toda gente, bandera y credo. Como también a la entrada de capitales, tanto naturales como foráneos, pues la autoridad regia permitió su arribo, al tiempo que suprimió toda intervención eclesiástica en materia de «tratos y contratos»; de este modo, facilitó la fluidez de los capitales y de las operaciones cre-

diticias necesarias para potenciar la creación de una economía monetaria en unas Islas que carecían de minas de oro y plata, a pesar de que no faltó quien creyera en esta quimera. Por último, la economía local no conoció ninguna limitación mercantilista o colonial al desarrollo de una opción manufacturera; es más, la Corona se preocupó del envío de técnicos para implementar una vía protoindustrial, así como de eliminar todo gravamen, incluso eclesiástico, con objeto de animar esta actividad.

Esta política de movilidad de los factores productivos se vio reforzada por medidas de política fiscal y mercantil que incidieron de manera positiva en el desenvolvimiento económico posterior. La Corona concedió al nuevo colonato un régimen fiscal privilegiado, consistente en la ausencia de alcabalas y otros impuestos indirectos que gravasen al consumidor o al labriego, estableciendo únicamente unos moderados derechos de aduanas sobre la importación y exportación. Ciertamente este marco tributario se vio pronto amenazado, sobre todo por funcionarios regios que confundieron su bolsa con la del rey. Pero los agentes locales lograron contener estas amenazas y preservar sus privilegios fiscales.

Por su parte, el marco institucional en materia mercantil tuvo dos vertientes. Primera, interna; los intercambios interiores estaban regulados por mecanismos de defensa del consumidor frente al productor —mecanismos propios de un mercado de naturaleza aún no capitalista—, lo cual tendió a reforzar la complementariedad del modelo agrario descrito, pues los excedentes de granos y demás subsistencias debían abastecer de forma prioritaria el mercado interior o, lo que es lo mismo, la demanda de los productores del cultivo exportador.

La segunda intervención regia en materia mercantil tuvo mayor alcance. Frente a los presupuestos restrictivos de todo trato colonial, propios de la *literatura mercantilista*, la Corona otorgó a los agentes insulares el privilegio del comercio directo. En primer lugar, con cualquier mercado europeo, con las potencias beligerantes mediante banderas neutrales e, incluso, facilitó el intercambio con buques mercantes de las propias naciones enemigas. Una libertad comercial que adquiere mayor énfasis si consideramos que la expansión de las exportaciones vitícolas significó el desplazamiento del comercio exterior isleño del Mediterráneo al Atlántico, dado que la nueva oferta no era complementaria con la economía peninsular. A partir de ahora y hasta prácticamente la década de 1940, las relaciones de Canarias con la Península se limitaron estrictamente a las derivadas del ejercicio del poder político, en el que, por supuesto, tuvieron su cuota de responsabilidad los agentes locales.

La Corona concedió también a las Islas el privilegio del comercio directo con el principal mercado del Imperio, las Indias; de este modo, Canarias se convirtió en la única excepción al régimen de monopolio. Ciertamente que la política regia impuso desde mediados del siglo XVI algunas limitaciones a nuestro comercio en América. Pero es preciso tener presente que la política regia respondía así a los intereses de los cargadores sevillanos, que deseaban frenar la competencia de la oferta vitícola isleña en el mercado colonial y, sobre todo, el activo contrabando ejercido por los cargadores canarios; contrabando que, a pesar del marco legal restrictivo, siguió su curso, con el consentimiento incluso de la Corona, interesada en preservar la fidelidad de sus vasallos insulares.

Además, el contrabando era un *modus operandi* substancial a la expansión del modelo económico examinado. La sostenida tendencia alcista de los precios de los *malvasías* en su principal mercado, el inglés, generó unas relaciones reales de intercambio muy favorables para la economía local, máxime si consideramos que los bienes manufacturados conocieron unos precios estables durante este período y que la manufactura inglesa avanzaba en su proceso de convertirse en el producto más competitivo del mercado. Las manufacturas adquiridas a cambio de los caldos cubrían con creces



la demanda doméstica, de modo que el excedente debía conducirse de contrabando hacia los mercados coloniales. Se forjó con ello un lucrativo tráfico con Europa, África y América, cuyos protagonistas eran una activa clase mercantil foránea y autóctona que supo maniobrar para defender ante la Corte las bases de su expansión.

Porque, frente a ese espíritu mercantilista-proteccionista de la política regia, inspirado en los intereses de los cargadores sevillanos y en el pensamiento arbitrista hispano, los intereses isleños defendieron una opción con rasgos de naturaleza librecambista, al oponerse a todo obstáculo institucional que limitase la inserción de la economía local en el escenario mercantil atlántico, argumentando que ello suponía mermar la potencialidad productiva de los recursos del país. He aquí la génesis de uno de los rasgos propios y más singulares del pensamiento económico isleño: su apuesta, desde tan temprana fecha, por un *mercantilismo librecambista*; un pensamiento cuya primera formulación se concreta en la segunda mitad del siglo XVI, es decir, cuando tuvo lugar la génesis de nuestra primera conciencia colectiva.

2. Tiempos de crisis y mutaciones

El modelo económico descrito conoció sus primeras dificultades a mediados del siglo XVII; la recuperación fue posible, pero desde el último cuarto de esta centuria y a lo largo del setecientos, dicho modelo mostró los síntomas propios de una grave regresión. Y si bien el diagnóstico del mal es muy complejo, todo parece indicar que el ciclo de bonanza generado por el comercio exterior, así como sus efectos multiplicadores sobre el conjunto de la actividad productiva del país, había periclitado como consecuencia de medidas mercantilistas restrictivas a la entrada de la oferta vitícola isleña en los mercados europeo y colonial; medidas que acentuaron la verdadera naturaleza de la crisis, es decir, la incapacidad de los caldos canarios para competir con la creciente oferta vitícola lusitana y peninsular en los citados mercados.

Esta difícil coyuntura cambió de signo a finales del setecientos. Aumentaron las exportaciones vitícolas y surgió una nueva oferta, la barrilla, adquirida por la industria textil europea y norteamericana para obtener sosa natural; la barrilla tuvo además la virtud de incorporar nuevos espacios productivos a los beneficios del comercio exterior. Pero la responsabilidad del nuevo ciclo productivo recayó sobre todo en factores exógenos de carácter bélico —guerras contra la Francia revolucionaria, napoleónicas, ocupación francesa del territorio peninsular, bloqueo contra Inglaterra, guerra de esta potencia contra su ex-colonia americana—, de modo que, cuando acabaron tales circunstancias, a partir de 1814, la economía isleña reinició su fase regresiva, que tocó fondo entre 1830 y 1850.

La caída de las exportaciones vitícolas y barrilleras desajustó una balanza de comercio con el Noroeste europeo cuyo equilibrio drenaba el ahorro del país y la plata que llegaba de América, ahora en su mayor parte en concepto de remesas de nuestros emigrantes. Las unidades productivas realizaron un creciente esfuerzo por reducir sus compras de bienes importados y tendieron al autoconsumo. Y todo ello derivó en una ruptura de la especialización agraria existente en la economía del país, es decir, entre el sembradío de un lado y la viticultura y la barrilla de otro, lo cual condujo, finalmente, a la agonía del modelo económico que había fundamentado el crecimiento económico isleño durante más de tres centurias.

Arreció el hambre, la epidemia y la emigración en la misma medida en que aumentó el nivel de desempleo. El análisis de los niveles de mortalidad de la centuria ilustrada y del período 1820-1850 muestra un incremento de la mortalidad ordinaria y sobre todo de la epidémica, provocada por el tífus exantemático, la fiebre

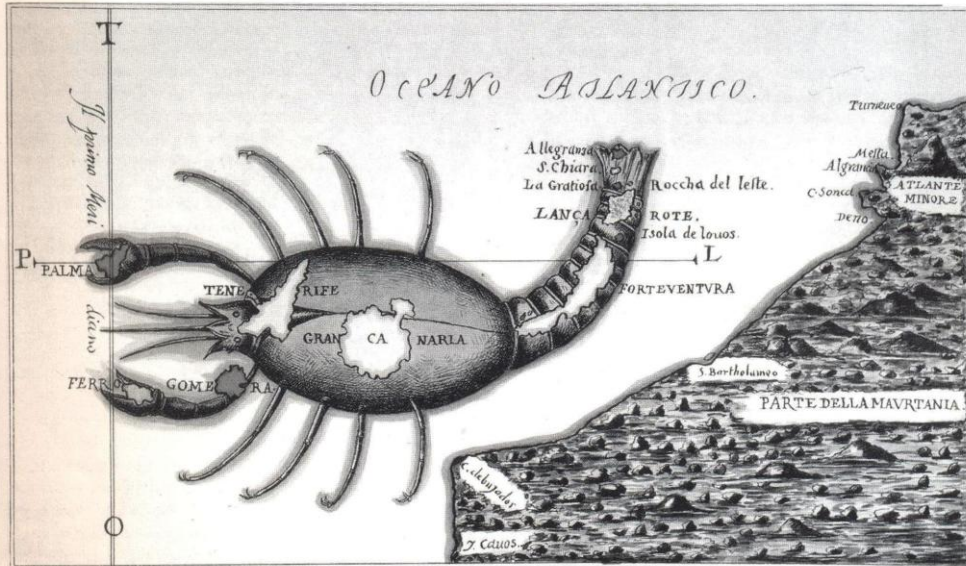
amarilla, la viruela, la gripe o el cólera; agentes patógenos que, en definitiva, actuaban con mayor violencia sobre un cuerpo exhausto y débil en virtud de una economía del mismo signo e incluso hubo epidemias cuyo primer y único responsable fue el *miserere*, es decir, el hambre. La emigración a Indias, iniciada en su sentido poblacional y demográfico a finales del XVII, adquirió dimensiones de verdadera diáspora entre 1830 y 1850, cuando se alcanzó la tasa emigratoria más alta de toda la historia del país y, probablemente, de todas las regiones españolas vinculadas al fenómeno migratorio con América.

Por último, en esta lenta agonía del modelo económico antiguo-regimental intervino también un factor institucional que, acuciado por graves problemas de liquidez, fue cada vez menos sensible a los argumentos presentados por los agentes isleños, quienes reclamaban preservar e incluso ampliar el hasta entonces vigente marco de intervención del Estado en los asuntos económicos de Canarias. Los esfuerzos centralizadores en materia hacendística se insinuaron bajo el reformismo ilustrado en forma de una mayor intervención en la administración de la Hacienda real y local y en la represión del contrabando, y durante la primera mitad del siglo XIX se concretaron en una creciente uniformidad fiscal que allanaba la excepcionalidad isleña e imponía nuevas cargas y contribuciones. Además, la nueva política arancelaria de carácter proteccionista, fundamento teórico de la estrategia capitalista diseñada para el conjunto del territorio peninsular, suprimía en el caso isleño la política mercantil heredada del pasado, pues al incrementar los aranceles y todo impuesto sobre el tráfico exterior, limitaba el desarrollo de las oportunidades creadas por la situación del Archipiélago en las rutas de navegación atlántica y encarecía los fletes de su exportación frutera, así como los precios de los bienes manufacturados que precisaba una economía local que carecía de una oferta protoindustrial, deteriorando aún más sus relaciones de intercambio con el exterior.

En resumen, asistimos a una prolongada etapa de regresión económica, derivada de nuestra incapacidad para sostener un signo positivo en la relación entre comercio exterior y crecimiento económico, incidiendo también en esta coyuntura regresiva un factor institucional que olvidaba un pasado en materia de política económica y fiscal que había desempeñado hasta entonces un papel relevante en dicho crecimiento. Y ante tales circunstancias adversas, los diversos segmentos de la estructura social isleña reaccionaron, proponiendo sus opciones de clase con objeto de superar la crisis; opciones que, como es lógico, generaron las contradicciones y conflictos propios de un proceso de cambio económico y social que contenía las esencias del capitalismo.

La terratenencia orientó su estrategia productiva a la obtención de un ingreso por la vía de la renta agraria. Amplió la superficie cultivada dedicada a los granos con objeto de asegurar el suministro local y beneficiarse de las alzas cíclicas de sus precios, al no poder ser contrarrestadas por importaciones de choque. Redujo toda inversión en el aparato productivo, que quedó en manos de pequeños renteros y medianeros; vinculó su patrimonio para preservarlo de los sobresaltos de la fortuna y, por último, avanzó en su proceso privatizador del patrimonio comunal y realengo, pues más tierra y agua suponía mayores dosis de renta. Este proceso, así como su consecuencia, la creciente concentración de la propiedad de ambos recursos, se vio favorecido por la contracción económica y al cabo sancionado por las desamortizaciones eclesiástica y civil y demás marco legislativo propio de la reforma agraria liberal, pues sus principales beneficiarios fueron la vieja terratenencia, la clase mercantil que refugió sus capitales en la tierra, y destacados miembros de las clases acomodadas urbanas.

Por su parte, el colectivo campesino de pequeños y medianos propietarios optó por aligerar todo gasto monetario fuera de la unidad doméstica y tendió a un mayor grado de explotación de su fuer-



za de trabajo. Puso en marcha el telar doméstico con objeto de cubrir la demanda manufacturera de la unidad familiar; buscó un ingreso complementario en los empleos de medianero y rentero ofertados por la terratenencia; se enfrentó con desigual fortuna al proceso privatizador de la tierra y del agua comunal y realenga desplegado por la terratenencia con objeto de obtener una participación en este proceso; sufragó la emigración a América del excedente de fuerza de trabajo de la unidad familiar con objeto de garantizar la reproducción de esta última; y, por último, cuando las circunstancias desfavorables tocaron fondo, hacia la década de 1830, los menos favorecidos vendieron sus cortas tenencias para invertir su peculio y esfuerzo en las economías coloniales de Cuba y Puerto Rico.

Finalmente, la clase jornalera conoció un creciente paro estacional ante la también creciente ruptura de la articulación del mercado de trabajo entre el sembradío y la viticultura, al quebrar esta última y generalizarse en su cultivo el régimen de medianería. Debíó entonces acentuar su movilidad en la búsqueda de la supervivencia; trató de encontrar empleo en el proceso roturador y practicó rozas clandestinas en los montes y baldíos no acaparados por la terratenencia y, por tanto, más marginales. Y ante la insuficiencia de esta vía de redistribución de la renta agraria para asegurar la reproducción de todo el organismo social, tuvo que deambular de una a otra isla en los frecuentes años de crisis de subsistencias, solicitando la caridad de los poderosos, o, en fin, tuvo que enrolarse con sus familias y cortas pertenencias en las expediciones a la América financiadas por la Corona, a petición ahora de una clase terrateniente que consideraba la emigración como el medio más adecuado para reducir la tensión social y un nivel de pobreza superior a los límites de su bolsa. Y cuando la Corona dejó de ejercer el citado papel financiero, ocupó su lugar la terratenencia americana, que sufragaba ahora el coste de la migración de los jóvenes jornaleros, a pagar luego dicho coste en jornadas de trabajo en la otra orilla.

¿Las soluciones a la crisis, dónde germinaron? ¿Quiénes eran, en definitiva, sus principales protagonistas? Del marco económico descrito se deduce que tales soluciones únicamente podían ser

planteadas en el seno de una alianza entre la terratenencia y la clase mercantil. Y, en efecto, aglutinadas en torno a instituciones como las Sociedades Económicas de Amigos del País, el Consulado de Comercio y las posteriores Juntas de Agricultura, Industria y Comercio, y ejerciendo el poder político a través de la Diputación Provincial, ambas acometieron la tarea de reestructurar la economía del Archipiélago, actuando en un doble frente: de un lado, en los sectores agrario y comercial con objeto de arbitrar estrategias tendentes a superar la contracción económica y, de otro, en el terreno político, pues tales estrategias implicaban redefinir las relaciones de Canarias con el nuevo Estado burgués.

La terratenencia insular apostó por la continuidad de una oferta agraria exportadora, abandonando toda opción industrial fundamentada en las teóricas ventajas del proteccionismo; vía industrial que, a pesar de los deseos de algunos coetáneos, era inviable, pues, por una parte, faltaban capitales, técnicas y mercado para el desarrollo de una opción manufacturera en un momento en que, además, las cotonadas inglesas conquistaban el mundo; y, por otra, el proteccionismo las encarecía y deterioraba aún más nuestras relaciones reales de intercambio, medidas en términos de bienes manufacturados a cambio de vinos y barrilla. En síntesis, la terratenencia y la clase mercantil conectada con el tráfico atlántico, defendieron una opción librecambista que no era nueva, pues buena parte de su argumentación, definida en términos de *mercantilismo librecambista*, había sustentado el modelo económico antiguoregimental isleño. El librecambio eliminaría todo obstáculo en nuestras relaciones mercantiles atlánticas; relaciones cuya intensidad aumentaría a lo largo del siglo XIX. El flujo comercial animaría los puertos insulares, beneficiando a su clase mercantil con un tráfico de comisión e intermediación; la clase propietaria contaría con buques y módicos fletes para transportar su oferta a los mercados europeos, de donde se importaban las manufacturas necesarias para abastecer el mercado doméstico ante la insuficiencia de la industria local. La reducción de los aranceles o su eliminación elevaría la competitividad de nuestra oferta agraria exportadora, y mejoraría su relación de intercambio con la manufactura importada.

Ahora bien, esta estrategia de crecimiento económico, netamen-



te distinta de la diseñada en la década de 1820 para la economía peninsular, tropezaba con una Hacienda que apoyaba tal política en beneficio de sus intereses aduaneros. Era preciso, por consiguiente, arbitrar una fórmula de compromiso entre los intereses fiscales y la estrategia librecambista isleña, de modo que la liberalización del tráfico exterior, con la rebaja o supresión de los derechos de aduanas y de otros renglones gravosos al comercio y a la circulación interior, así como del monopolio del tabaco —cuyo cultivo e industria se trataba de potenciar— no significase una disminución de las rentas fiscales, máxime cuando aduanas y tabaco suponían por término medio el 65 por ciento del total recaudado en la década de 1840. En definitiva, la estrategia de desarrollo capitalista de Canarias en el marco político del nuevo Estado suponía el reconocimiento por parte de éste de una economía isleña diferenciada de la peninsular y, por tanto, necesitada de un trato del mismo signo en materia de política económica y fiscal.

Este trato tuvo su primera expresión en las franquicias, otorgadas por R.D. de 11 de julio 1852 y cuyo contenido librecambista fue perfilado a largo de la segunda mitad de la centuria, hasta alcanzar pleno significado en 1900. En esencia, el decreto de 1852 suprimía las aduanas y el estanco del tabaco, compensándose la pérdida de estos ingresos fiscales mediante lo recaudado por los nuevos arbitrios de puertos francos (consistentes en unos moderados derechos sobre el tabaco, el producto de lo recaudado por la importación de harinas y granos extranjeros de acuerdo con las bases establecidas en el arancel de 1831 y el 1 por mil sobre la facturación de toda clase de mercancías), y por la imposición de dos recargos: uno del 2 por ciento sobre la contribución territorial y otro del 50 por ciento exclusivamente sobre la contribución comercial.

3. La dinámica del modelo económico contemporáneo

La mayoría de los coetáneos y parte de la historiografía regional han ofrecido una respuesta positiva sobre los efectos del modelo puertofranquista, interpretado como la pieza esencial de nuestro crecimiento económico contemporáneo en todo debate actual que pretenda legitimar sus reformas del presente con argumentos del pasado. Otras voces indican que este modelo fue impuesto por las fuerzas foráneas responsables del nuevo imperialismo, y le consideran por ello como la expresión más acabada del papel periférico y dependiente que dichas fuerzas asignaron a la economía canaria desde su propia génesis. Y citan en su defensa la extrema fragilidad de la opción librecambista, pues toda la capacidad productiva del Archipiélago dependía de una demanda exterior cuyo control escapaba a la acción de una burguesía autóctona, que veía cómo la riqueza de un día se tornaba en miseria cuando la economía local perdía su impulso exterior, como ocurrió con la crisis de la grana en la década de 1870, con la Primera Guerra Mundial, con la llegada de la oferta bananera de la América Central a los mercados europeos y, por último, con la gran depresión de 1929.

La historiografía regional no ha dado aún por cerrado este debate, pues, entre otras razones, carece por el momento del material estadístico preciso para elaborar un análisis contrafactual y cliométrico que intente demostrar si otra estrategia de crecimiento económico hubiera generado mayores cotas de desarrollo de la economía del país. Pero dispone ya de estudios e hipótesis de trabajo que alumbran la tesis de que el modelo puertofranquista era el único que optimizaba los intereses de clase de los agentes económicos insulares, quienes no fueron en modo alguno meros subordinados de las fuerzas del imperialismo.

Después de varias experiencias agronómicas, un nuevo producto exportador, la cochinilla o grana, conoció una rápida expansión

entre 1845 y 1870, ante la sostenida demanda de este tinte por la industria textil europea, especialmente inglesa. Incidieron también en esta expansión unas franquicias que contribuyeron a elevar la competitividad de nuestra grana con respecto a la oferta de la América central, pues abarataron los *inputs* que requería aquella y sus costes de transporte y transacción al suprimir las aduanas y abrir los puertos insulares al tráfico internacional. Y si bien la crisis de la grana por la aplicación de las anilinas artificiales en la década de 1870 provocó una dura recesión, su alcance fue breve por cuanto, fracasada la opción de vincular la economía isleña al mercado peninsular mediante la siembra del tabaco y de la caña azucarera —pues tal opción tropezaba con la competencia de la oferta peninsular—, la terratenencia isleña reiteró su apuesta por los mercados europeos mediante las exportaciones de plátanos, tomates y papas (patatas).

Ahora bien, esta expansión de la oferta agroexportadora se vio acompañada por el paulatino retroceso de las economías marginales en el marco de la opción librecambista, dado que los beneficios otorgados por las franquicias no alcanzaron a una producción cerealista cuyo destino exclusivo era un mercado interior cada vez más abierto a la oferta foránea por la inoperancia del arancel protector, máxime cuando acabó por suprimirse éste en 1900, con la definitiva configuración del librecambio. Además, la implantación de nuevas figuras impositivas, junto con otros gravámenes para hacer frente a los gastos de las haciendas local y municipales, afectaron también a unas economías campesinas que ya soportaban un recargo del 2 por ciento sobre su contribución territorial para sufragar el coste de las franquicias, mientras los productores de grana abonaban su cuota tributaria como si se tratase de otro cultivo ordinario; esto significa que la riqueza agraria más generosa de nuestro suelo se equiparaba a la generada por las cortas economías de subsistencia.

La acción conjunta de estos dos factores explica la reducción de la superficie cultivada y de la producción de cereales entre 1850 y 1930. Y explica también el elevado contingente migratorio isleño con destino a América, reclutado básicamente entre las unidades familiares dedicadas a estos cultivos. Lo que significa que la opción puertofranquista no absorbió todos los activos desplazados de los sectores productivos en retroceso, pues se trataba además de jornaleros sin cualificación, que únicamente podían hallar empleo en la construcción y en el sector agroexportador: actividad urbana y agraria que tuvo, por último, contracciones y recesos, arreciando entonces la diáspora.

No obstante, la singularidad de la migración isleña contemporánea permitió a las economías tradicionales frenar en parte la proletarización de sus unidades productivas, que, a la postre, se convirtieron en agentes reproductores del sistema económico que las amenazaba. La emigración a América —sostenían los agentes rectores de la economía del país— aligeraba la tensión social provocada por el excedente de fuerza de trabajo y reportaba un doble beneficio: un coste cero en el mantenimiento de un activo en paro y un ingreso neto para la economía del país, pues las remesas se invertían fundamentalmente en el sector agroexportador, facilitando con ello la acción de las fuerzas de mercado, pero también en la agricultura tradicional, garantizando la reproducción de sus unidades familiares, en las que se reclutaba, por último, la fuerza de trabajo que requería los sectores urbano y agroexportador.

Las franquicias arruinaron de forma paulatina nuestra corta herencia protoindustrial y únicamente perduró un sector textil artesanal que encontró una demanda foránea que valoraba los vestigios del pasado. Pero también las franquicias contribuyeron a la implantación de las industrias pesquera y tabaquera; abarataron las importaciones de materias primas para una industria agroalimentaria vinculada a la demanda interna y, al favorecer la actividad portuaria, estimularon el desarrollo de las industrias mecánicas dependientes



de esta actividad, así como del sector del transporte y de la agricultura intensiva. Y como todo este proceso exigió la mejora de la infraestructura viaria y urbana, la introducción de nuevos medios de transporte y el establecimiento de nuevas fuentes de energía — gas y luego electricidad—, tendió a medio plazo a mejorar el nivel de bienestar relativo de la población isleña, que inició a partir de ahora su primera fase de modernización demográfica.

Las franquicias potenciaron la expansión de las actividades urbanas ligadas al mercado local y a la exportación frutera y, sobre todo, a una expansión imperialista en África y América Latina que utilizaba los puertos insulares como centro de sus operaciones mercantiles en este amplio *hinterland*. Se deduce entonces que la sobredimensión de este centro operacional en relación con la estrecha demanda de la economía isleña debió de ejercer un efecto positivo sobre esta última, al reducir los costes de intermediación y transacción de su opción agroexportadora y de los bienes y equipos importados.

Porque pronto llegó un momento en que casi todo venía de fuera. Con argumentos de competencia y eficacia productiva, el modelo librecambista isleño abandonó toda reflexión tendente a potenciar un mercado interior para la oferta doméstica, de modo que las clases propietaria y mercantil de cada ámbito insular se preocuparon únicamente de reasignar sus recursos al desarrollo del cultivo exportador y de ejercer un estricto control sobre su ámbito de influencia, circunscrito en primera instancia a su respectivo espacio insular. Las Islas que no disponían de una oferta agroexportadora sólo contaban en el concierto económico regional como oferentes en declive de fuerza de trabajo para faenar en las áreas insulares con la citada estrategia productiva o bien en el segmento menos cualificado del mercado de trabajo urbano, radicado también en estas áreas insulares. Surge así la voz periférica para referirse a las economías de Fuerteventura, Lanzarote, La Gomera, El Hierro e, incluso, de La Palma, mientras Gran Canaria y Tenerife rivalizan por centralizar todo el comercio exterior, la redistribución de mercancías foráneas en el mercado interior y por absorber toda la potencialidad productiva del país y del capital foráneo de naturaleza privada o pública.

La estructura social experimentó un profundo cambio. Los nuevos cultivos de exportación y el desarrollo del sector urbano elevaron el nivel de empleo y redujeron la tendencia emigratoria y el paro estacional. Los salarios aumentaron, incluso en su expresión real, gracias no sólo a las «ventajas» del modelo puertofranquista, sino también al creciente nivel de conciencia de clase del proletariado urbano y luego del rural. Por su parte y del lado patronal, las franquicias gestaron la creación de un empresario moderno, pendiente del pulso económico internacional, medido en la Bolsa de Londres, de Hamburgo o de París, donde estudiaban sus vástagos más aventajados las virtudes del sistema económico capitalista.

Y llegados a este punto, parece oportuno retomar la cuestión sobre la filiación de los agentes sociales del nuevo modelo económico. Después de un primer análisis que insistía en el destacado papel de la intervención extranjera, la investigación en curso tiende a deslindar el campo de acción del capital autóctono y del foráneo, así como sus puntos de contacto. El primero centraba sus operaciones en el aparato productivo, dependiendo el volumen de su cartera de la capacidad de ahorro de la economía del país y, en segundo lugar, de las remesas de nuestros indianos; pero también abundan testimonios que indican su creciente participación en las operaciones mercantiles y en la financiación de las opciones industriales que propiciaban la opción puertofranquista.

Por su parte, la nueva presencia del capital extranjero, especialmente inglés, más activa a partir de la ampliación del contenido librecambista de nuestro puerto franco en 1900, obedece a las necesidades crediticias del tráfico internacional que operaba en los

puertos insulares. De ahí que el capital extranjero concentrara su negociación en financiar la infraestructura portuaria que correspondía a la iniciativa privada y en el crédito a corto plazo para la actividad mercantil atlántica (seguros, fletes, descuentos), interviniendo también en la fase inicial de la actividad agroexportadora mediante la modalidad de *préstamos sobre futuros*. En este sentido, el capital extranjero desempeñó un papel clave en una economía local que requería de este tipo de intermediación financiera para poder colocar su oferta agroexportadora en los mercados europeos e importar bienes manufacturados. Estamos, pues, ante un marco de negociación mercantil y bancaria que explica la reducida presencia de la banca peninsular, que en realidad no penetró en el mercado financiero isleño sino después de 1940, cuando Canarias inició su vinculación con la economía peninsular.



C o n c l u s i o n e s

En resumen, los cortos avances de nuestra historiografía económica indican que la economía canaria de los siglos XVI al XVIII se caracterizó por un modelo económico plenamente integrado en una economía atlántica y con la virtud de articular las diversas capacidades productivas de los espacios insulares a través de un mercado interior de bienes y servicios. Los agentes económicos responsables de esta estrategia fueron una burguesía mercantil y una terratenencia que ejercieron un férreo control sobre hombres y recursos y que fueron capaces de promover un marco institucional favorable al crecimiento económico.

Este modelo conoció una grave recesión durante la centuria ilustrada como consecuencia de su incapacidad para continuar generando un balance positivo en la relación entre comercio exterior y crecimiento económico, incidiendo también en la crisis un centralismo borbónico que desconocía privilegios y exenciones. Los agentes sociales pusieron entonces en marcha los mecanismos de clase necesarios para superar la recesión, y tales mecanismos potenciaron una estrategia de crecimiento que favorecía el desarrollo de un capitalismo que reforzó nuestra herencia librecambista y redefinió el marco institucional para adecuarlo a las nuevas necesidades de la economía del país, en cuya dinámica intervinieron fuerzas foráneas y una burguesía autóctona en permanente contacto con los centros neurálgicos de la economía internacional. El nuevo modelo económico reafirmó nuestra opción agroexportadora y potenció el desarrollo de una actividad mercantil y urbana ligada al mercado local y al papel desempeñado por los puertos insulares en el tráfico internacional creado por la expansión imperialista. Todo ello tuvo efectos positivos para la sociedad insular, medidos incluso en términos de bienestar relativo. Pero el modelo también tuvo sus costes económicos y sociales e incluso políticos. La reasignación de los factores productivos generó una intensa corriente migratoria, pues las actividades favorecidas por el puertofranquismo no absorbieron todo el excedente de fuerza de trabajo disponible. La conversión de toda la capacidad productiva de nuestra economía en una función de la demanda exterior otorgó a aquella una elevada fragilidad económica. Y, por último, el modelo puertofranquista no logró aplicar estrategias políticas tendentes a la construcción de una unidad regional; por el contrario, agudizó la lucha entre las burguesías hegemónicas de cada ámbito insular.