

NOTICIA DE UN ARCHIVO:
LA EMPRESA "HIJOS DE ENRIQUE SÁNCHEZ"

JESÚS GONZÁLEZ DE CHÁVEZ MENÉNDEZ

Resumen: La empresa "Hijos de Enrique Sánchez", dejó de funcionar en 1997, tras más de un siglo de andadura. Tras la liquidación, los últimos propietarios decidieron ceder sus archivos al Archivo Histórico Provincial de Las Palmas. El valor del archivo –y del gestor– reside no solo en el hecho de ser uno de los escasos archivos de empresa que subsisten en las islas, sino también en la actividad económica que documenta: la agricultura de exportación. En este trabajo se hace una breve historia de la empresa y del archivo.

Palabras clave: *archivos; historia económica; historia empresarial; agricultura de exportación.*

Abstract: The enterprise « Hijos de Enrique Sánchez » stopped working in 1997, after more than a century of existence. Once the redundancy payment had been done, the last owners decided to transfer their archives to the Provincial History Archives in Las Palmas. The archive is highly valuable as well as the company's laudable gesture not only for being one of the few businesses' archives in the islands but also because of the economic activity it illustrates: export agriculture. This study goes through the brief history of both the firm and the archive.

Key-words: *archives; economic history; business history; export agriculture.*

Por razones diversas son pocas las empresas en activo que conservan sus archivos: porque han dejado de ser necesarios para la gestión y el logro de los objetivos de la empresa, por el costo que supone su conservación, o, simplemente, por falta de sensibilidad histórica. Y de éstas son pocas a su vez, las que permiten que los historiadores los consulten, a no ser que ellas mismas les encarguen escribir su historia con fines –normalmente– publicitarios. Los archivos que sobreviven a las empresas y pasan a dominio público son igualmente escasos. En Canarias se pueden contar con los dedos de las manos. Por esto hay que agradecer el gesto de los últimos propieta-

rios de "Hijos de Enrique Sánchez", que cuando la liquidaron la empresa, en 1997, entregaron su archivo al Archivo Histórico Provincial de Las Palmas... y esperar que cunda el ejemplo.

El temor a que la imagen de la empresa que pueda dar el historiador no coincida con la que ésta quiere transmitir a sus clientes o a la sociedad, o, peor aún, a que descubra algo que, tal vez inadvertidamente, quedó registrado en los archivos y no conviene airear, es sin duda un factor que tiene mucho que ver tanto con la conservación como con la apertura de los archivos empresariales –es decir, con que aspectos fundamentales de la historia económica permanezcan en la obscuridad y preguntas clave sobre nuestro pasado queden sin respuesta–, pero también el desinterés de los historiadores contribuyó lo suyo a esta pérdida documental.

Hasta hace bien poco la historia de las empresas apenas interesaba a los historiadores, fuera del ámbito anglosajón, donde una historiografía que empezó siendo apologética –como la alemana finisecular– fue fecundada por las teorías schumpeterianas que postulaban el papel central del empresario y sus *creatives responses* en el desarrollo económico, dando lugar a varias escuelas –*business history, entrepreneurial history*– e interesantes debates historiográficos. Los historiadores de la Europa continental porque, influidos en mayor o menor medida por el marxismo, contemplaban con recelo estas corrientes –con notables excepciones: por ejemplo VILAR, 1967–, y los de la Europa oriental y la antigua Unión Soviética, porque el solo intento de hacer una historia de las empresas –algo para lo que, por otro lado, por haberse incautado el estado de las empresas y sus archivos, disponían de mejores fuentes que sus colegas occidentales– les situaba peligrosamente en los confines de la heterodoxia (KULA, 1973).

Una de las secuelas de la caída del muro de Berlín ha sido el reverdecimiento de la historia empresarial, y su implantación

en países donde antes apenas había tenido seguidores; entre ellos el nuestro (TORTELLA, 1998), en el que ya han aparecido incluso varias obras de carácter general, con visiones panorámicas y reflexiones teóricas y metodológicas (NÚÑEZ Y SEGRETO, 1994; HERNÁNDEZ ANDREU y GARCÍA RUIZ, 1994; COMÍN y ACEÑA, 1996; GARCÍA RUIZ, 1998; VALDALISO y LÓPEZ, 1999). En la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, se ha creado, mediante un convenio con la Fundación Universitaria (5.VII. 1994), un Servicio de Archivos e Historia de la Empresa Canaria, que ya ha empezado a dar sus primeros frutos (LUXÁN y QUESADA, 1997).

Esta nota pretende contribuir modestamente a este empeño con algunas noticias sobre el archivo y la empresa "Hijos de Enrique Sánchez", con la intención de que sirvan de estímulo a algún improbable lector para emprender su estudio en profundidad. Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a D. José Sánchez, uno de los últimos propietarios de la empresa, nieto del fundador, por haber accedido a que le entrevistara el día 17 de abril de 1997, y permitirme consultar y copiar unos documentos no pertenecientes al archivo borradores previos a la constitución de la sociedad mercantil— que él mismo descubrió en la caja cuando liquidaron la empresa. Una copia de los mismos y de la grabación de la entrevista ha sido depositada en el AHP de Las Palmas.

BREVE HISTORIA –CASI TELEGRÁFICA– DE LA EMPRESA

Se fundó por D. Enrique Sánchez Gaviña en 1870. D. Enrique era natural de Cádiz y se casó en Las Palmas con D.^a Concepción Camacho, natural de La Palma. Tuvieron cinco hijos, tres varones y dos mujeres: Manuel, que nació el mismo año en que se fundó la empresa, Enrique en 1872, Carmen en 1875, Ana en 1879, y Francisco, el padre de D. José, en 1883, que fue también el último en morir, en 1954, a la edad

de 70 años. De la abuela, que murió en 1893, D. José oyó hablar poco; del abuelo, al que llamaban "papá Enrique", se decía que después de retirado empezó a estudiar idiomas, que era muy presumido, y a su edad, un "chiquillo enamorado", un conquistador. Murió en 1914. Por lo que le contaron, su abuelo debió empezar vendiendo tornillos, tuercas, arandelas, etc. en una "tiendilla chiquitita", una ferretería muy modesta. En 1891 levantó la nueva fábrica en la calle Triana (el solar lo compró en dos plazos: 29 de septiembre de 1888 y 3 de abril de 1890). En la parte que daba a Triana, "cumplida" (de dos plantas), estaba la ferretería, y en la parte trasera, más alta y terrera (de una sola planta), con el techo a dos aguas, el taller y la fundición. Todo el piso, salvo la parte que daba al público, era de aluminio. En 1895 compraron —por 4.550,93 pts.— una casa en Las Lagunetas, contigua a la de Triana, que serviría de almacén. En 1899 D. Enrique deja el taller a sus hijos varones, que en 1904 constituyen ante el notario D. Agustín Millares Cubas la sociedad mercantil "Hijos de Enrique Sánchez". En 1908 se traslada el taller a la que luego sería la calle Perojo, que todavía se estaba construyendo. El precio del solar, que ocuparía los números 8 y 10, fue de 20 pts. el metro edificable y 5 pts. el metro de la parte que tuvieron que ceder para hacer la calle; en total costó 29.233 pts. Era un solar enorme, que daba a dos calles, Perojo y Colmenares. Durante la I Guerra Mundial en el n.º 8 pusieron un molino de gofio. En el n.º 10 estaba el taller, en el que solo había un motor para producir la energía, y por medio de un sistema de poleas y transmisiones se conectaban todos los tornos y herramientas. En 1915 compraron la parcela n.º 12 —379 metros cuadrados a 3.798 pts.— a D. Miguel Sánchez Suárez, que tenía allí los coches de hora que iban al norte de la isla (al lado de donde está actualmente víveres Alemán). En 1924 se transforma la sociedad mercantil en sociedad en comandita. Y en 1942 en sociedad anónima, con un capital

de 2.010.000 pts., repartido en 201 acciones de 10.000 pts. cada una.

Aunque D. Enrique había dejado el taller a sus hijos en 1899, debido en parte a la inexistencia de contabilidad e inventarios, tardarían más de cinco años en arreglar el traspaso. Los cálculos y arreglos –para tratar de satisfacer a todas las partes– no fueron fáciles, y a juzgar por los borradores que se encontraron en la caja cuando se liquidó la empresa, no parece que quedaran bien resueltos. En una relación de los bienes de D. Enrique Sánchez Gaviria y su esposa en 1891 –cuando se hizo la nueva fábrica de Triana– se dice que estos eran los siguientes: una casa de planta alta en las dos primeras crujías y terrera en las restantes, sita en la Calle Mayor de Triana, n° 79, cuyo valor era de 35.000 pts. (15.000 del solar –se compró por 14.274: 368 metros a 40 pts. el metro– y 20.000 de la nueva edificación); los antiguos útiles del taller, valorados en 15.805 pts.; y la maquinaria que se trajo de Inglaterra valorada en 15.000 pts. En total, el capital ascendía a 65.805 pts.

Como la maquinaria que se trajo de Inglaterra se compró con un préstamo hipotecario de D. Ramón Chesa, amigo de la familia, que no se terminó de pagar hasta 1895, el capital que se tomó como referencia para hacer la partición de la herencia de la madre –que murió en abril de 1893– fue el de 50.805 pts. –se descontaron las 15.000 pts. del préstamo–, que se dice fue el que hubo de 1891 a 1893. Al padre le correspondía la mitad –25.402,5 pts.– más su parte en la otra mitad –4.233,75–; en total: 29.636,25 pts. Y a cada uno de los hermanos 4.233, 75 pts. Cantidad que fue aumentando, a un interés del 5 % al año, hasta alcanzar las 7.482,98 pts. en noviembre de 1905 cuando se hace entrega de la legítima de su madre a las hermanas, “sin hacerle ninguna deducción por la parte que les correspondía por gastos de mantenimiento, ni por el dote y otros gastos que hizo con ellas [su padre, que fue hasta en-

tonces el administrador de sus bienes, al igual que de los del hermano menor] en sus casamientos, ni tampoco en todos los gastos que con ellas tuvo que hacer”.

Sin embargo en otra relación de bienes y en una aclaración posterior se dice que el capital líquido a repartir es de 40.805 pts. La parte del padre queda reducida a 23.802,91 pts., incluida la sexta parte de la mitad de la madre: 3.400,41 pts. A las hermanas en 1905 solo les correspondería 5.421,93 pts. a Carmen y 4.289,91 pts. a Ana, porque los intereses, ahora del 6 % anual, solo se les aplicaría a partir del momento en que cumplieron la mayoría de edad –a los 23 años–, es decir desde 1898 para la primera y 1902 para la segunda. No se les cuenta los intereses desde 1893, fecha del fallecimiento de la madre, tal vez porque su capital estuvo en poder del padre. Hasta 1899, fecha en que éste “hizo abandono del taller”, dicen los hermanos, “habíamos trabajado para fomentarlo Manuel Sánchez Camacho, Enrique Sánchez Camacho y, últimamente, Francisco Sánchez Camacho, sin obtener ninguna otra remuneración que la que se nos entregó para cubrir los gastos indispensables”.

En otro borrador sin embargo se calculan los intereses de aquellas 3.400,41 pts. a partir de 1893, lo que da un capital acumulado en 1905 de 6.855 pts., a lo que se suma 981 pts., no sabemos por qué razón, y da un total de 7.814 pts. para cada una (15.628 para las dos). El 20 de octubre de 1905 parece que habían llegado al acuerdo de entregar a las hermanas por la parte que les correspondía de la herencia materna 7.080,14 pts., lo que con los intereses de la demora de los diez meses que transcurrieron hasta que se iba a hacer efectiva la entrega ascendió a 7.434,14 pts. Pero no fue este el arreglo definitivo. Posteriormente se calculó en 50.000 el capital social en 1894, y descontada la mitad del padre, más la sexta parte que le correspondía en la de la madre, quedó para cada uno de los hermanos 4.166 pts. Se les sumó el interés compuesto de 12 años al 6

% -4.216,73- lo que daba un total de 8.382,73 pts. Les dieron 7.500 pts. y el resto quedó en depósito. Los hermanos -los dos mayores, que serían los que llevaban la voz cantante-, aunque deseosos de cerrar la operación, no parece que hayan quedado muy satisfechos con el arreglo, porque anotan en el papel: "o séase, un capital en conjunto de la partición de 89.209,68, cuando solo había 40.805 en conjunto". El año anterior les habían ofrecido una renta anual de 750 pts. -62,5 al mes- además de un 5 % de interés sobre el capital. (A D. Enrique, el hijo, se le ofreció la misma renta que percibiría su padre cuando les cedió el negocio: 10.000 pts. al año, 833,33 al mes, y a D. Francisco, que ya tenía 21 años, 2.400 pts. al año, 200 al mes -de los cuales 150 iban a mano de su hermano Enrique, que sería su tutor- más la renta).

En la relación de bienes en la que se calculaba el capital líquido a repartir en 40.805 pts., se decía que cuando el padre dejó el taller en 1899, el capital ascendía a 115.657,52 pts. Dividido entre los cinco hermanos tocaba a cada uno 23.131,40 pts., pues el padre quería que ninguno quedara perjudicado y todos percibieran la misma cantidad. El padre vendía la empresa a los hijos a cambio de una renta vitalicia anual de 12.314,36 pts., cantidad con la que pagaría una póliza del Banco Vitalicio de 2.314,36 pts. al año por un seguro de vida a favor de sus hijas, que percibirían 20.000 pts. cada una a su muerte, y los hermanos varones se obligaban a entregar en los seis meses siguientes a la muerte del padre las 3.131,40 pts. que faltaban para completar las 23.131,40 pts. Los hijos le darían al padre una renta vitalicia mensual de 833,33 pts. -que serían las 10.000 pts. anuales- además de 5.000 pts. el día que hiciesen el arreglo o escritura "por la primera condición que les impuse al hacerles la cesión de mis bienes". Estas 5.000 pts. se pagaron el 1º de enero de 1906.

Pero en otro papel posterior, de principios de 1906, se dice que en el inventario

de 30 de junio de 1899, el capital líquido ascendía a 127.970, 06 pts., y es desglosado de forma incompleta de la siguiente manera: mobiliario, 162,50 pts.; almacenes, 22.696,86 pts.; "trabajo en progreso" (sic: *work in progress*), 13.382, 64 pts.; edificio, 44.875 pts.; fundición, 8.862, 90 pts.; y carpintería, 75 pts. La parte del padre es ahora 63.985 pts. -la mitad- y la de cada uno de los hijos 12.797 pts. -la quinta parte de la otra mitad-. Pero a continuación se anota que los hermanos entregarán a cada una de las hermanas 55 pts. cada mes, además de 2.500 pts. cada año durante dos, lo que con las 20.000 que cobrarán del Banco Vitalicio completará las 25.000 pts. que valen sus partes. En estas anualidades de 2.500 pts. probablemente no están incluidas otra cantidad igual, suma de lo que quedó en depósito cuando les dieron las 7.500 pts. de la herencia materna -882,73 pts.-, más la parte que les correspondía en el aumento del valor en las casas de Triana -981,25 pts.- y de Las Lagunetas -583 pts.-, porque en lo que acordaron en enero de 1904 para escriturar ante el notario Agustín Millares Cubas figuran tres pagos de 2.500 pts. en años sucesivos al cobro de la póliza. Las 55 pts. mensuales no sabemos si guarda relación con lo que convinieron los hermanos en 1904 de entregarles 750 pts. al año -62,5 al mes- a Carmen y Ana, y 2.400 pts. -200 al mes- a Francisco, además de los intereses -3 % anual- de su capital hasta su mayor edad.

Tampoco con la partición de la herencia paterna parece que los hermanos se hayan quedado satisfechos, pues para percibir lo mismo que las hermanas (las 7.080,14 pts. de la madre, sin los intereses de demora, y las 23.131,40 del padre) el capital habría tenido que ser de 151.057,70, es decir, 23.087,64 pts. más de lo inventariado. No es seguro que este haya sido el arreglo definitivo, pues D. José recuerda que cuando empezó a trabajar en la ferretería, en los años cuarenta, le daban a las hermanas todos los meses 400 pts.

Si en 1901 el capital social era de 127.970,06 pts., en 1903 había pasado a 305.064, 46 pts., distribuido de la siguiente manera: D. Manuel: 116.386,61 pts.; D. Enrique: 119.055, 94; y D. Francisco: 69.621,91. Las diferencias entre los hermanos se deben seguramente a los años que trabajaron los dos mayores en el taller (“nosotros no teníamos sueldos y solamente tomábamos los gastos indispensables”). En 1926 –cuando era una sociedad en comandita– era de 449.200 pts., y en 1942 –sociedad anónima– de 2.010.000 pts.

Los tres hermanos dirigían conjuntamente la empresa, aunque se habían distribuido el trabajo más o menos de la siguiente manera: Manuel era el que visitaba a los clientes, iba a los campos a revisar las bombas y los motores o a repararlas; Enrique se ocupaba de la ferretería, y aunque iba también al taller un par de horas por la mañana, la mayor parte del tiempo, y toda la tarde, la pasaba en la ferretería; Francisco estaba fijo en el taller. Su hijo lo recuerda con su *maipó* –un sombrero cubano de paja dura, como el que llevaba Mauricio Echevarría, un famoso cantante francés de la época– y su inseparable chaleco –en verano e invierno, hiciera frío o calor– dirigiendo el trabajo del taller. Manuel y Francisco estuvieron en Inglaterra, en cuyas fábricas aprendieron el oficio, y el último también en Alemania, después de la Primera Guerra Mundial, pero esta vez solo para comprar, aprovechando los bajos precios de la postguerra. A Enrique D. José nunca le oyó hablar inglés. Los tres eran muy serios en el trabajo –D. José casi no se atrevía a entrar en el taller, cuando iba de su casa, en la calle Viera y Clavijo, al colegio Corazón de María, para coger las bolas de hierro de los cojinetes que se rompían para jugar al boliche– pero fuera del taller eran unos grandes bromistas. Eran también muy puntuales, hasta el punto de que si alguien venía a pagar una bomba –que podía costar 30 ó 40.000 pts.– cuando estaban cerrando a las 12 del mediodía, no le aten-

dían y tenía que volver por la tarde. D. Francisco era el primero en entrar en el taller –se abría a las siete y media de la mañana– y el último en salir, después del encargado. Su hijo recuerda que en los veranos, que los pasaban en Tafira, se tenían que levantar a las seis y media para bajar con él y llegaban a Las Palmas de noche. Luego iban los chiquillos a la playa –la Playa Chica– y a las once y media tenían que “arriar” para estar a las doce en el taller y volver a subir con su padre.

En una hoja impresa, probablemente de la primera década del siglo, para distribuir entre los potenciales clientes, se puede ver cual era la oferta de la empresa:

máquinas de vapor, gas y petróleo, turbinas, ruedas de agua, malacates y molinos de viento, norias de hierro dulce y colado

SISTEMA PRIVILEGIADO: aparatos para la transmisión de fuerza, prensas para vinos, aceites y empaque; bocas de riego; gran surtido en llaves para estanques; grifos de todas formas y tamaños; bombas para agotamiento, para riego, para extinguir incendios y para usos domésticos y navales; molinos harineros y de maíz; toda clase de aparatos para la fabricación de pan; aparatos generales para la fabricación de azúcar.

Cocinas económicas para casas particulares, fondas, cafés, buques de grandes dimensiones, hospitales y casas de misericordia.

Armaduras de hierro; tinglados y puentes; toda clase de herrajes para la construcción de edificios.

Se hacen toda clase de instalaciones concernientes al ramo de Herrería, Cerrajería, Maquinaria, Hojalatería y Latonería.

HOJALATERÍA: se construyen toda clase de aparatos para baños DE VARIOS SISTEMAS, y se admiten encargos generales. CALDERERÍA: se construyen toda clase de calderas de hierro, cobre y acero. MATERIAL ELÉCTRICO: instalaciones de todos los tubos acústicos y avisadores contra incendios.

Se admiten toda clase de encargos de maquinaria, tanto hechos en este taller como para mandarlos venir del extranjero.

En un anuncio inserto en un número extraordinario del *Diario de Las Palmas* de julio de 1929, se puede observar ya una cierta especialización:

En sus grandes talleres de fundición y maquinaria, situados en una enorme fábrica de la calle de Perojo, se hacen fundiciones de todas clases de metales, y fabricación y reparación de toda clase de maquinaria; pero Hijos de Enrique Sánchez han logrado una especialización principal, es ella la construcción de Bombas a Pistón de uno, dos y tres cuerpos, de tipos corrientes y sumergibles, para todas cantidades y elevaciones de aguas, y al crear su tipo de Bombas lo han hecho con tal precisión y solidez que en nada tienen que envidiar a las de fabricación extranjera, y así se comprende que más del 90 por 100 de las Bombas instaladas en los pozos de estas islas, sean de la fabricación de Hijos de Enrique Sánchez [...] Además tienen representaciones exclusivas de Bombas Centrífugas, Motores para Aceite Pesado Diesel y Semi-Diesel, etc., y motores eléctricos que ellos mismos se hacen cargo de su montaje, como también de Molinos a viento, máquinas para talleres mecánicos, de Carpintería, para hielo, molinos para gofio, etc., y en general toda clase de máquinas para las diferentes industrias.

En la calle de Triana 79 tienen instaladas sus oficinas, y también grandes almacenes de Ferretería en general, artículos sanitarios; tubos y accesorios de hierro fundido para conducciones de aguas; hierros y acero en todas dimensiones, aceites y grasas especiales para motores.

Son también representantes para las Islas Canarias de las máquinas de escribir L.C. Smith & Bros y Corona, de los cojinetes a bolas SKF y en otros muchos productos en cuyo comercio también Hijos de Enrique Sánchez ocupan un envidiable lugar.

Por lo que recuerda D. José, lo principal del negocio tenía que ver con la extracción de agua de los pozos: molinos de viento de la marca americana Sanso, de los que se vendieron muchísimos en Fuerteventura, y bombas, con sus motores ingleses marca Tanye, no solo en Gran Canaria, sino tam-

bién en Tenerife y La Palma. Por eso la mayor parte de sus clientes eran agricultores acomodados. D. José recuerda entre otros a Mr. Pilcher, los Naranjo, los Betancores, D. Diego Ojeda y los Domínguez Meliá. D. Matías Domínguez le dijo hace unos quince años que una bomba que habían comprado sus padres para una finca en Llano Prieto todavía seguía funcionando. Pero esta especialización no les impedía, como se ve en los anuncios, la realización de otros trabajos: fundiciones de todas clases, cocinas de carbón, etc. Cuando la constructora Amorós empezó a trabajar en Las Palmas, llevaba al taller de "Hijos de Enrique Sánchez" las palas de las excavadores cuando se les gastaban los dientes, para que las reparasen.

En el taller llegaron a trabajar alrededor de veinte personas, aparte de los que entraban de niños a aprender el oficio, sin cobrar. De allí salieron también algunos maestros que luego se independizaron y les hicieron la competencia, como Isidro Godoy, José Santana, y un tal Luzán. Entre los que se quedaron en la empresa D. José recuerda al maestro Pantaleón, que terminaría siendo jefe de taller, y que como vivía en Tafira Baja, le recogía su padre de camino a Las Palmas y juntos abrían el taller; y a Pancho el Sapo, al que los aprendices solían gastar bromas pesadas, como clavarle los zapatos en la tarima del vestuario, y al que una día que salió de su casa a las cuatro o cinco de la mañana para ir a reparar una bomba, con el saco de guano donde llevaba las herramientas, le detuvo la guardia civil al confundirle con un ratero.

En la ferretería recuerda D. José al corredor, Déniz, hombre serio y honrado —"no cogía ni una perra chica"—, Peniche, Robaina, Francisco Álvarez, al que llamaban Paco el Brujo, David Ramírez, sobrino del médico del mismo nombre, D. Juan, y dos peones, Antonio y Pedro. Y en la oficina: Bermúdez, Bautista, Martín, Artiles, el contable y D. Luis. Dice que cuando entró a trabajar le extrañaba que hubiese el mismo número de dependientes que de em-

pleados en la oficina; le parecía que tenían que haber más dependientes y menos empleados, porque el dependiente es el que da el trabajo a la oficina.

El taller, dice D.José, fue decayendo hasta que se liquidó a principios de los 60: se vendió por cuatro millones de pesetas a un señor que construyó luego allí un edificio de 8 plantas. Se habían muerto los tíos Manuel y Enrique, y su padre, Francisco, ya no trabajaba. Como cada uno tenía 4 hijos, en total eran 12 los herederos de la tercera generación. Los hijos de su tío Manuel, eran un médico y tres mujeres (se sobreentiende que no podían dedicarse al negocio), y los de su tío Enrique, eran uno ingeniero, otro médico, y dos mujeres. Los hijos de Francisco se quedaron con la ferretería, y el taller se vendió y se repartió entre los herederos de los otros dos hermanos. También los hermanos de D. José, Enrique y Oscar, cogieron su parte y se dedicaron a otras actividades. Al final solo quedaban en el negocio él y un hijo de su hermana Marisol, Octavio. Pero él ya estaba cansado y decidieron liquidarlo.

EL ARCHIVO

En una de las relaciones de bienes de las que se ha hecho mención más arriba se dice que en 1899 "al encontrarnos con que teníamos que administrar un establecimiento en el cual no había más que unas libretas que mostraban los deudores al mismo, sin existir ninguna otra cuenta ni inventario, procedimos como medida indispensable para la organización del mismo a formar un inventario de todo el acti-

vo y el pasivo". De la documentación generada por la empresa desde esa fecha hasta 1906 parece que no ha quedado rastro. El libro más antiguo de los 87 que componen el archivo es el Libro Mayor nº 1, que data de 1906. Falta el primer Libro Diario, y el segundo empieza el 17 de octubre de 1907.

El archivo lo integran 13 Libros Diario, que van desde el 17 de octubre de 1907 hasta el 31 de diciembre de 1980, sin interrupción.; 10 Libros Mayores, que llegan, con algunas lagunas, hasta mediados de los 60; 2 Libros de Juntas Generales Ordinarias, de 1946 a 1956 (faltan de 1951 a 1953); 20 Libros Auxiliares de Caja (faltan los tres primeros, del 12 al 15, del 20 al 23, y el 27 y 28); 3 Libros de Inventario de Existencias (1952, 1956 y 1959); 2 Libros Mayores de Acreedores y 1 de Proveedores; 2 Libros Diario de Cierre, que abarcan, superponiéndose, desde 1921 a 1968; 5 borradores de Libro Diario (de 1964 a 1967); 7 Libros de Clientes; 3 Auxiliares de Banco; 2 Auxiliares de Acreedores; 2 Auxiliares de Efectos Comerciales; 1 Auxiliar de Gastos Generales; 1 Auxiliar de Talleres, y 13 Copiadores de Cartas (de 1951 a 1993).

El archivo, como se ve, no está completo, pero aún así su valor es incalculable. No hay que olvidar que hasta mediados de los años sesenta la canaria era una economía fundamentalmente agraria, y que los agricultores –especialmente los agricultores acomodados, los que tenían sus fincas en la costa, y se dedicaban a cultivos de exportación– eran los principales clientes de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- COMÍN, Francisco y MARTÍN ACEÑA, Pablo (eds.) (1996): *La empresa en la historia de España*. Civitas, Barcelona.
- GARCÍA RUIZ, José Luis (coord.); CASADO, Hilario; FATJO GÓMEZ, Pedro; NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, Gregorio (1998): *Historia de la empresa mundial y de España*. Síntesis, Madrid.
- HERNÁNDEZ ANDREU, Juan y GARCÍA RUIZ, José Luis (eds.) (1994): *Lecturas de historia empresarial*. Civitas, Madrid.
- KULA, Witold (1973): *Problemas y métodos de la historia económica*. Península, Barcelona, pp. 139 ss.
- LUXÁN MELÉNDEZ, Santiago de; QUESADA GONZÁLEZ, José Luis (1997): *Publicidad Atlantis, 1945-1995. Historia de una empresa familiar*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria.
- NÚÑEZ, Gregorio y SEGRITO, Luciano (eds.) (1994): *Introducción a la Historia de la Empresa en España*. Abacus, Madrid.
- TORTELLA, Gabriel (1998): "Los nuevos caminos de la historia económica", *Claves de Razón Práctica*, 84, p. 5.
- VALDALISO, Jesús María y LÓPEZ, Santiago (1999): *Historia económica de la empresa*. Crítica, Barcelona.
- VILAR, Pierre (1967): "L'exploitation agricole d'une propriété dans l'horta de Tárrega", Homenaje a Jaime Vicens Vives, II, Universidad de Barcelona, pp. 761-783 (trad. cat.: *Assaigs sobre la Catalunya del segle XVIII*. Curial, Barcelona, 1979, pp. 12-42).