

Lizardo Martell

***VIVENCIAS
Y RECUERDOS***

Las Palmas de Gran Canaria
Septiembre 2017

ÍNDICE

1.	PREÁMBULO.....	1
2.	EL PARKINSON EN MI VIDA.....	3
3.	MI NIÑEZ Y ADOLESCENCIA.....	8
4.	UNA MADUREZ PREMATURA	18
5.	MI HERMANO PACO	25
6.	LOS INICIOS DE AHEMON	31
7.	LOS CÁRDENES: UNA GRAN INFLUENCIA EN MI VIDA.....	40
8.	UN BREVE SERVICIO MILITAR	46
9.	MI SUEÑO DE SER TELEGRAFISTA.....	50
10.	KETTY Y YO, EL COMIENZO DE UNA GRAN FAMILIA ..	56
11.	MI VUELTA A AHEMÓN.....	62
12.	PEPSI COLA EN MADRID. UN PARÉNTESIS NECESARIO	75
13.	CREANDO INDUSTRIAS EN CANARIAS	80
14.	VIDRIERAS CANARIAS	88
15.	APERITIVOS SNACK	96
16.	TIEMPO DE OCIO.....	101
17.	ASOCIACIONES INDUSTRIALES, EL SANEDRÍN Y LA INTEGRACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA.....	108
18.	LA CREACIÓN DE LA ULPGC	120
19.	GRAN CANARIA: SIEMPRE EN MI CORAZÓN.....	137
20.	EL TURISMO: UNA RELACIÓN TARDÍA	147
21.	EL CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE GRAN CANARIA ...	154
22.	Y AL FINAL, JURÉ BANDERA.....	160
23.	SUGERENCIAS PARA MIS NIETOS.....	167
24.	LA SUERTE DE SENTIRME RECONOCIDO.....	172
25.	EPÍLOGO	176

PREÁMBULO

Con motivo de la celebración de mi 80 cumpleaños, mis hijos me hicieron un magnífico regalo: un libro que recogía cientos de anécdotas, opiniones y vivencias que amigos y familiares quisieron escribir sobre mí. Tengo que reconocer que me emocionó la iniciativa y que he disfrutado mucho leyendo y releendo cada uno de los párrafos escritos.

La satisfacción que he sentido al ver tantos capítulos de mi vida allí plasmados, así como la insistencia de amigos para que lo hiciera, me ha animado a escribir mis vivencias y recuerdos. Ahora que el Parkinson está afectando a mi cuerpo, pero que afortunadamente ha respetado mi cabeza, tengo tiempo e ilusión para abordar este proyecto.

Desde el despacho de mi casa, en la playa de Las Canteras, inicio la redacción de estas vi-

vencias y recuerdos que quiero dedicar de forma muy especial a mi esposa Ketty con la que llevo, felizmente casado, más de 55 años y quien ha sido imprescindible en los logros que haya podido alcanzar.

Pretendo contarles a lo largo de los diferentes capítulos, los hechos más relevantes de mi vida; aquellos que de alguna forma condicionaron mi personalidad o que tuvieron especial importancia a lo largo de mi carrera profesional, así como aportar mi testimonio, por haber sido testigo, sobre algunos momentos claves en el desarrollo de nuestra sociedad. No siempre irán en orden cronológico, pero recogerán lo más interesante de mis recuerdos. Quiero aclarar que todo lo que cuento es siempre mi versión y mis opiniones, de las cuales se puede discrepar en parte o en todo.

Espero que la lectura de este libro les aporte algo positivo y les anime a que practiquen la máxima que siempre apliqué en mi vida: *“si realmente quieres aprender, todo el mundo tiene algo que enseñarte”*.

NOTA: finalicé la escritura de este libro con más páginas de lo esperado, pero los capítulos están minuciosamente detallados para que el lector acuda a aquellos que le interesa.

EL PARKINSON EN MI VIDA

Quiero empezar por el momento actual, por el duro capítulo que estoy viviendo hoy en día. Cronológicamente podemos fechar su inicio, por su diagnóstico, en octubre de 2004 lo que suponen trece años, el tiempo transcurrido entre los 68 y 81 años que tengo en la actualidad.

Al cumplir los 65 tenía el propósito de jubilarme y dedicarme, entre otras cosas, al estudio de idiomas y música; concretamente quería aprender el alemán y tocar el clarinete, pero..... *“el hombre propone y Dios dispone”*.

En aquellos días, tanto mi familia como mis amigos empezaron a notar algunos síntomas en mi cuerpo: como si estuviera envejeciendo muy rápidamente o gestando una enfermedad. Desgraciadamente tenían razón. Me puse en manos

médicas y diagnosticaron que estaba afectado por la enfermedad de Parkinson.

La noticia la consideré muy negativa, pues todo lo que leía era que se trataba de una enfermedad incurable y degenerativa. Dos palabras que cayeron como losas en mi ánimo.

Sinceramente, perdí la moral, pero afortunadamente la familia y los amigos me apoyaron de forma inmediata y esa fuerza fue vital para que reaccionara. Quiero hacer mención especial a un gran amigo, José María Estévez, que vino a verme en aquellos días y me dijo: *“un regalo no te han hecho, pero tampoco te han hundido. Todo depende de la voluntad de lucha que tú pongas”*. Me sentí muy reconfortado y tomé conciencia de las posibilidades que tenía.

Por otro lado, el neurólogo me comentó que curarme no me curaría, pero que en la actualidad existía medicación para amortiguar los efectos de la enfermedad, en especial los temblores y la rigidez. También me aclaró que de parkinson no moriría, pero sí que moriría con parkinson y que durante los cinco primeros años desde el diagnóstico de la enfermedad - que se conocen con el sobrenombre de “luna de miel del parkinson”- la mayoría de los enfermos podían continuar haciendo vida normal.

Pasados los primeros momentos de desorientación, empecé a planificar mi lucha contra la enfermedad y en especial reconociendo que mis grandes enemigos iban a ser de ahora en adelante, el sillón y la cama.

El programa que establecí fue, en primer lu-

gar, seguir con rigor la medicación recetada por el doctor, y en segundo lugar, un plan de actividad física que consistía en una tabla de gimnasia que realizaba al levantarme a las seis de la mañana. Luego, sobre las siete, junto con Ketty, nos íbamos a caminar por la orilla de la playa; recorríamos unos 3 kms, y terminábamos nadando en el mar.

Para que el andar no fuera tedioso, un buen amigo, Mario Romero Mur me facilitó un ipod con diferentes canciones, entre otras, algunas marchas militares. Escuchar estas últimas me animaba mucho, por ello busqué más, y terminé por hacerme con uno exclusivo de marchas militares para caminar a su ritmo. Los amigos de la playa, que me fueron conociendo más a fondo con el transcurso del tiempo, sabían que cuando caminaba más deprisa era porque sonaba en mis auriculares canciones de la Legión.

Otro de los síntomas que tiene esta enfermedad es que se va perdiendo la voz. Y para luchar contra esto me aprendí himnos militares y los cantaba a plena voz. Mi perseverancia era tal que Ketty comentaba que seguro que ella ha oído más veces las canciones de la Legión que más que algún legionario.

A lo largo del día continuaba haciendo tablas de gimnasia en casa y recibía diferentes tipos de masajes. Continué ejerciendo actividades empresariales, pues aunque me jubilé de las empresas Ahemon y Aperitivos Snack, seguí ejerciendo como presidente del Consejo en el grupo Cordial y como Consejero Delegado en Vidrieras

Canarias.

Al jubilarme en Ahemon pasó a ocupar mi puesto el que hasta entonces había sido el Director Gerente: José Antonio Gutiérrez. Manteníamos una reunión todos los jueves para aclararle cualquier duda que tuviera, pero transcurridos un par de meses, una mañana le hice saber mi preocupación porque veía que no terminaba de asumir toda la responsabilidad y él con muy buen tono me contestó: *“es que usted se ha jubilado, pero no se ha marchado”*. Y era verdad, así que a partir de ese momento, llegamos al acuerdo que yo no iría más para que él pudiera ejercer sin mi tutela, cosa que así sucedió. Asumió todas las responsabilidades plenamente con éxito, pues era un gran ejecutivo con formación y experiencia.

Con relación a lo que había pensado tras mi jubilación, aprender idiomas y música, inicié los estudios de alemán con un profesor nativo que venía a casa, pero tuve también la suerte de contar con la colaboración de amigos que me corregían y aclaraban mis dudas. Transcurrido algún tiempo, el alemán lo he aparcado porque entiendo que antes tengo que seguir mejorando el inglés, aunque me gusta repasar algo de vez en cuando.

La enseñanza musical también tuve que abandonarla, porque ni con el clarinete ni posteriormente con el piano, progresaba. Dios me dio algunas facultades, pero la aptitud para la música no fue una de ellas. No obstante, en alguna ocasión posterior, el ánimo me ha llevado a intentarlo de nuevo, pero los resultados fueron igual de negativos. Ahora me conformo con disfrutar mu-

cho escuchándola, algo que hago todos los días.

Tengo que dar gracias a Dios que a pesar del tiempo transcurrido mi calidad de vida sigue siendo más que aceptable. A día de hoy continuo conociendo más mi cuerpo y las limitaciones que va imponiendo la enfermedad para tratar de retrasarlas primero, y después, si no es posible, limitarlas con el fin de disfrutar al máximo en el día a día.

La enfermedad me la diagnosticaron en el 2004, por lo que llevo con ella de compañera de viaje más de trece años. Mi objetivo personal consiste en tratar que su progresión sea lo más lenta posible. Nunca pensé, ni pienso, ser capaz de vencerla; eso sería un milagro y sinceramente no tengo la fe suficiente para abrigar esa esperanza, pero sí que tengo voluntad de lucha y con ella he continuado sin renunciar, dentro de mis posibilidades, a seguir atendiendo mis responsabilidades.



MI NIÑEZ Y ADOLESCENCIA

Nací un 10 de octubre de 1935 en Las Palmas de Gran Canaria, pero a mi padre se le pasó el plazo y en el registro anotaron como fecha de mi nacimiento el 13 de dicho mes. No lo puedo censurar porque, curiosamente, me ocurrió lo mismo con mi primer hijo, Carlos, que nació a finales de marzo y tuvimos que registrarlo en abril.

Mi padre Francisco Martel Muñoz y mi madre Emilia Cárdenes Rodríguez ya tenían a mi hermano Paco, de año y medio, cuando yo nací. Vivíamos en la calle León y Castillo 58 de Las Palmas de Gran Canaria. Era un edificio de dos plantas que mandó a construir mi abuelo materno Pedro Cárdenes, quien había hecho cierto dinero con una tienda de víveres en la calle Travieso. Mis abuelos ocupaban la planta alta y mi familia, la



baja. Los ingresos familiares venían de una tienda de víveres que mi padre tenía en el número 80 de León y Castillo.

Tengo pocos recuerdos de mi abuelo Pedro, pero sí que me vienen imágenes de él tocando la guitarra. Mi madre me contaba que era un hombre de pocas palabras. De él era una frase que muchos me habrán oído decir para aclarar los diferentes planteamientos entre las personas: *“una cosa piensa el borracho y otra el bodeguero”*.

A mi madre la recuerdo tocando su piano, regalo de mi abuelo. Ella nunca fue al conservatorio pero sí que había estudiado música con muy buenos profesores y practicaba todos los días. Tenía los dedos largos lo que le permitía alcanzar las octavas de las partituras de Albéniz.

A mi abuela materna, sin embargo, nunca lo oí ni cantar ni tocar ningún instrumento. Era una

católica muy practicante, algo que le inculcó a mi madre. Asistían con mucha frecuencia, no solo a misa, sino a todos los actos que se organizaban en la parroquia Corazón de María que estaba cerca de casa. Yo nunca fui tan pío. Al ir teniendo más edad, lo clásico después de misa era salir de los primeros y colocarte frente a la puerta de la iglesia para ver salir a la chica que a cada uno le gustara.

Por la rama de los Martell la procedencia es de Valsequillo y San Mateo y por la rama de los Cárdenes, de Valleseco. Mi hermano Paco y yo solíamos ir a Valsequillo a casa de mis abuelos paternos, Antonio y Dolores, donde disfrutábamos de la vida en el campo. Entre mis primeros recuerdos está el que no había agua corriente en el pueblo y la subían en barricas desde el barranco de San Miguel.

Mi abuelo Antonio era un personaje típico de la época que se dedicaba plenamente a la agricultura: lo recuerdo con su cuchillo canario en el cinturón, excepto los días de fiestas y en los entierros.

La finca, que en realidad era de mi abuela Dolores, pues la había heredado de sus padres, era un gran terreno situado en las afueras del pueblo. Con el paso de los años quedó dividida en dos mitades pues quedó afectada por el trazado de la carretera general que llegaba hasta Valsequillo. Solían cultivarla con millo, cebada, etc y muchos años después, mi tío Domingo hizo, inclusive, un intento de cultivar algodón.

La finca distaba de la casa unos dos kilóme-

tros y en medio estaba el cementerio del pueblo. Siendo niños, pasar por allí al atardecer nos producía mucho temor, aunque nos decían: *“no es a los muertos a los que hay que tenerles miedo, sino a lo vivos”*.

Una noche mi abuelo nos contó que, una vez, en la víspera de la fiesta de San Miguel, encerraron a dos perros bardinós en una cueva y al día siguiente cuando fueron a verlos sólo estaban los rabos. Yo, con mi lógica, le decía que eso era imposible, pero él insistía con voz misteriosa: *“... sólo quedaron los dos rabos”*.

Nos llevaba con él a la finca y disfrutábamos comiendo higos y viendo su habilidad con el cuchillo canario para cortar las pitas a las que le quitaba las púas, troceaba y se las echaba de comer a las vacas.

Con el paso del tiempo la finca, después de herencias y ventas entre hermanos, quedó en manos de tres de mis tíos. Pasados los años volví un día con mis hijos para contarles mis vivencias. Nos recibió muy cariñosamente un tío hermano de mi padre y al entrar, sus perros guardianes empezaron a ladrar y los niños se asustaron mucho. Mi tío les habló a los perros con energía y les dijo: *“¡cállense, que estos son parientes!”*. Los canes le obedecieron y vi el asombro en los ojos de mis hijos, como el mío cuando escuchaba a mi abuelo.

Pasé también de niños algunas temporadas en Valleseco en casa de unos parientes de mi madre, sobre todo después de haber estado enfermo para reponerme con el aire del campo. Todos los

días comíamos potaje con gofio y un queso tierno que hacían a diario.

Empecé a crecer y dejé de ir al campo. Prefería quedarme en la ciudad, con mis amigos. Jugábamos al fútbol con una pelota de trapo que hacíamos rellenando una media rota de alguna de nuestras madres. El primer balón de cuero que vi, lo llevaron unos amigos que se apellidaban Salas. En aquella época el tráfico era tan escaso, que jugábamos en la calle doctor Waksman y de vez en cuando alguno gritaba parar porque venía un coche. También disfrutaba mucho del cine y solía ir al Royal que estaba en la misma manzana de mi casa.

Con mi padre iba al fútbol, al estadio Pepe Conçalves que en aquel entonces estaba en el Muelle Grande. Nos trasladábamos en el tranvía hasta el parque Santa Catalina y después en una falúa, por mar, hasta el Muelle Grande y así accedíamos al estadio.

La rivalidad estaba entre los clubs Marino Club de Fútbol, del que yo era aficionado y el Real Club Victoria. Eran los inicios del jugador Molowny en el club Marino, era un jugador muy joven y por eso lo apodaron "el niño". Cuando le salía un mal partido los victoristas nos gritaban "¿dónde está el niño?". Yo era tan "marinista" que no podía entender cómo alguien podía ser "victorista".

Años más tarde se inauguró el Estadio Insular en las Alcaravaneras, pero los asientos eran escasos, y teníamos que estar hasta tres horas antes de los partidos para coger un sitio. Seguí yendo hasta que la U.D. Las Palmas ascendió a



primera división en 1951. Aún conservo el carnet de abonado.

Tenía cuatro años cuando finalizó la Guerra Civil y diez al término de la Segunda Guerra Mundial, así que toda mi niñez viene marcada por ambas guerras y las consecuencias que tanto una como otra acarrearón, en especial, la escasez generalizada.

Empecé a ir al colegio de doña Enriqueta Yáñez, en la calle Obispo Rabadán casi esquina con León y Castillo, que curiosamente resultó ser la abuela de Ketty. Yo tenía dificultad con la lectura y escritura, confundía las letras y supongo que era dislexia, aunque en aquella época nadie lo diagnosticaba ni mucho menos existían recursos para afrontarlo así que tuve que superarlo como pude. A los cinco años pasé a cursar la primaria en el colegio Corazón de María, donde permanecí hasta el cuarto año de bachiller. Eran los tiempos en que todos los días los alumnos, antes de empezar las clases, hacíamos la fila en el patio, se izaba la bandera de España y se cantaba el himno.

De esta etapa me vienen recuerdos, especialmente de la necesidad de comida que había en la población, por lo que se establecieron unos repartos mínimos mensuales, las famosas cartillas

de racionamiento. Las necesidades alimenticias eran tantas, que mi padre, incluso, abría la tienda los domingos por la tarde noche. Decía que lo hacía para que mucha gente pudiera cenar, pues no comían sino una vez al día, pagando con lo que habían ganado trabajando durante todo el día.

Hubo gente que padeció hambre y otros desconsuelo. Un bocadillo de tocino frito o de sardinas saladas, era en aquella época un verdadero manjar. Para decir que alguien tenía mucho dinero, la expresión que se usaba era: “*ese come pollo todos los fines de semana*”.

Era habitual que la gente tuviera animales en las azoteas: cabras, gallinas, conejos para asegurar la alimentación de la familia. Por esta razón casi no se generaba basura en las casas, pues las cáscaras y restos se usaban para alimentar a los animales mientras que todos los envases: de vidrio, de papel, etc, se reciclaban. Incluso las latas se usaban como macetas para plantar algún pizco de hierbahuerto o perejil.

Nosotros teníamos dos cabras en la azotea: *Coletas y la Rubia*. Me acuerdo que Coletas tuvo un baifo que mi hermano cuidó y amaestró como si fuera un perro, y cuando salía a la calle lo seguía y le obedecía para asombro de los niños.

En la calle era frecuente ver a los cabreros con sus cabras vendiendo leche y a las vendedoras de pescado, de sardinas, que casi siempre llevaban una “escolta” de gatos detrás.

A veces se cerraba el tráfico de alguna calle para no perturbar con ruidos los últimos días de algún moribundo. Era frecuente ver a un sacer-

dote acudiendo a dar la Extremaunción, siempre acompañado por un monaguillo que iba tocando una campana para anunciar que el sacerdote llevaba una hostia consagrada, ante lo cual la gente se persignaba o arrodillaba. Todavía me río recordando cuando me contaron que hubo uno, que al oír el sonido de una campana se arrodilló sin mirar, y resultó que lo que pasaba era un ¡cabello con un cencerro al cuello!

En esta época se puso en funcionamiento, por falta de combustible, una locomotora que se llamó La Pepa y que arrastraba unos tranvías que en su día habían estado autopropulsados con energía eléctrica. Los raíles para circular iban desde el mercado del puerto hasta el Parque San Telmo, aproximadamente, aunque otros hablan que llegaban hasta el final de Triana.

Relacionado con esto hay un cuento canario de un personaje popular de la época, Andrés el Ratón, que le gustaba vestir de militar. En una semana Santa se ofreció para ayudar a llevar un trono. Cuando llegaron a la calle Malteses el encargado de dirigir el trono dio la orden de girar, pero el trono seguía su trayectoria recta. Dio la orden otra vez de girar y Andrés el Ratón le contestó: ¡espere hasta que pueda sacar el dedo gordo del rail!

Después de la Pepa, se adquirieron vehículos para el transporte público y, entre otros, trajeron unas guaguas inglesas que tenían invertido el orden de subida y bajada con respecto a las guaguas normales, de ahí el chiste de la época en el que: *un hombre llega a una cola y pregunta “¿este*

es el final de la cola? Y le responden. “depende de la guagua que venga”.

En las carreteras del interior, a parte de los coches de hora o de línea, funcionaban los Piratas. Eran coches particulares, amplios, con capacidad para 8 o 9 personas, y habitualmente salían antes que los coches de hora para llevarse a los pasajeros. Esto estaba “legalizado” hasta tal punto, que la pareja de la Guardia Civil, si tenía que hacer un largo desplazamiento, se subían al estadal del Pirata y agarrados al techo iban por fuera del vehículo.

Terminada la Guerra Civil, el prestigio lo tenían los religiosos y los militares, con un trato especial los mutilados de guerra. En las guaguas había pequeños letreros que decían referidos a los asientos “*preferentemente mutilados de guerra*”. En aquellos tiempos por ejemplo, no se concebía que un joven fuese sentado y un sacerdote de pie. Es más, lo habitual cuando un niño se encontraba con un sacerdote era besarle la mano y pedirle la bendición. Tampoco se concebía que un sacerdote no fuera vestido de acuerdo a su orden. Solían tener la coronilla del pelo recortada, era la tonsura.

Era habitual que el público y vehículos que pasaran por delante de un edificio militar, como la Comandancia Marina de la plaza de la Feria, se detuvieran si en ese momento se estaba izando o arriando la bandera.

En los cines junto con las entradas había que sacar el “emblema” que era una especie de escudo pequeño cuya recaudación se destinaba a

ayudar a los necesitados. Todas las películas iban siempre precedidas por el Nudo, que resaltaba los éxitos del régimen de Franco.

Durante la II Guerra Mundial se veían pasar aviones aliados que pretendían averiguar si en el puerto de la Luz había algún barco o submarino alemán.

Al hilo de esto recuerdo una anécdota: un señor mandó a su sobrino de 12 años a cobrar una factura al consulado alemán y el cónsul lo llamó a su despacho. El chico se puso muy nervioso y al entrar lo vio sentado con un gran cuadro de Hitler a sus espaldas. El cónsul se puso de pie y le dijo al chico: “*Salude*”... y el chico se puso firme, levantó el brazo y dijo “*¡Hail Hitler!*”, el cónsul sonrió y continuó diciendo “*...salude a su tío de mi parte*”.

Tengo muy presente el día que acabó la guerra, porque recuerdo llevarle a mi padre el periódico, (El Diario de Las Palmas de 8 páginas), que en su portada llevaba el titular “*Ha terminado la guerra*”, incluso me acuerdo de la cara que puso el señor del estanco que estaba en la esquina de León y Castillo con Rabadán que me llamó para que le dejara ver el periódico.

UNA MADUREZ PREMATURA

Cuando terminé el curso de cuarto de bachiller en el Corazón de María, yo quería continuar con los estudios de Náutica. El primer requisito para ello era pasar un control médico. Como tenía falta de vista traté de aprenderme de memoria el típico cuadro de las letras que hay que leer en la revisión, pero lógicamente el médico detectó que yo no tenía la visión necesaria para ser marino.

Tras esta decepción por no poder acceder a los estudios de Náutica, me trasladé hasta Tenerife para hablar con un pariente de mi tío Pedro, que había sido capitán de barco - aunque en ese momento estaba en tierra dirigiendo una agencia de aduanas- para que me orientara sobre mi futuro. En aquella época la travesía en barco hasta la

isla vecina solía durar unas cinco horas y media, pero tuvimos muy mala mar y si aquel viaje no tardó unas doce horas, no fueron menos.

En el puerto me recibió mi primo Pepe Juan (estaba reenganchado al cuartel en La Laguna pues, por falta de dinero, era la única forma de poder finalizar sus estudios universitarios) quien me llevó al piso de unos amigos donde pasé noche mientras trataba de recuperarme de la maltrecha travesía.

Al día siguiente, el capitán de barco, pariente de mi tío, me recibió y tras una cálida conversación concluimos que no podría ser oficial de puente debido a mi falta de vista, cosa que yo ya sabía. Me dijo que, antes o después, llega un momento en que todos los marinos quieren desembarcar porque forman familia, pero que muchos no lo pueden hacer porque no llegan a conseguir en tierra el nivel de retribuciones que tienen a bordo.

Me hizo ver que estudiar para ser oficial de máquina no era una buena opción: había que tener gran vocación pues era un trabajo muy duro. Me aconsejaba que estudiara radiotelegrafista, que eran los privilegiados del barco, porque cuando llegaban a puerto, prácticamente no tenían ninguna responsabilidad a bordo. Además, cuando llegara el momento sería más fácil conseguir un trabajo en tierra.

Regresé a Gran Canaria decidido a estudiar radiotelegrafista. Pero una vez más, *“el hombre propone y Dios dispone”*.

En ese año, 1950, la situación económica

general de la sociedad era muy mala; hacía once años que había terminado la Guerra Civil española y cinco años desde el fin de la II Guerra Mundial. Estábamos en plena postguerra que fue el tiempo más duro que tuvo que soportar España pues los aliados declararon el boicot y retiraron a los embajadores de Madrid, excepto Portugal y Argentina.

En una situación general tan difícil, nuestra familia en particular, tuvo sus propias complicaciones con hechos que condicionaron mucho mi vida. Nuestra economía se basaba en los beneficios de la tienda de ultramarinos de mi padre, pero las cosas fueron mal porque mucha gente, como no tenía dinero, compraba a crédito y después no podía pagar. Como consecuencia de ello mi padre también se retrasó en los pagos a sus proveedores.

Pero lo que terminó por desestabilizar completamente nuestra economía familiar fue cuando mi padre en 1949 se asoció con un amigo para organizar un viaje clandestino a Venezuela; estos viajes eran una práctica habitual de la época por la necesidad tan grande que había de emigrar para intentar buscar un futuro mejor.

Las personas que querían emigrar le daban a un depositario, en este caso mi padre, el importe del viaje, que no sé exactamente cuánto era, pero no menos de 2.000 o 3.000 pesetas por cabeza. Cuando el depositario reunía la cantidad suficiente, compraba el barco y lo despachaba como si fuera a pescar al Sahara.

Llegado el día de la partida, bien entrada la

noche, los pasajeros embarcaban por la playa de San Cristóbal. Si todo salía bien, ponían rumbo a Venezuela, pero si la Guardia Civil recibía un soplo, intervenían en la playa y el viaje se truncaba. Y eso fue lo que le ocurrió. El barco Taurito, que así se llamaba, no pudo zarpar.

Al principio los pasajeros tuvieron paciencia pensando que el viaje se iba a volver a organizar de nuevo en fechas más o menos cercanas. Pero como transcurría el tiempo y no había novedades, se fueron poniendo nerviosos y agresivos y todos los días venían a mi casa y tocaban en la puerta reclamando su dinero. Quien les abría la puerta era yo, y quien recibía los recados con amenazas para mi padre era yo, que tan sólo tenía quince años cuando me vi envuelto en tamaña situación.

Ante el peligro que suponía esta situación, porque cada día se iban desesperando más, mi madre aceptó hipotecar su casa por 55.000 pesetas con lo que se pudo resolver la devolución del importe a los frustrados pasajeros. Esta situación me marcó de tal modo que, durante años, cada vez que tocaban a la puerta de mi casa, mi primera reacción era pensar que al otro lado se encontraba algún acreedor dispuesto a reclamar.

De ese modo, de la noche a la mañana, mi familia se convirtió en propietaria de un barco, que estaba fondeado en la bahía y con el que no sabía qué hacer. El barco tenía un guardián, al que cada día le llevaba la comida que había preparado mi madre. Cuando llegaba al muelle gritaba "*¡a bordo Taurito!*" y el guardián se acercaba a recogerme en una chalupa de remos. Lo acompañaba

hasta el buque y le daba conversación durante el rato del almuerzo, hasta que me llevaba de nuevo de vuelta.

Por lo tanto la primera operación que teníamos que hacer era vender ese barco, que por supuesto había perdido valor en el mercado porque estaba fichado por la Guardia Civil. Tuvimos la suerte que parte de los viajeros que iban a ir en la primera ocasión, se constituyeron en un grupo autogestionario para volver a intentarlo y nos propusieron comprar el barco. Alegando que tenían que hacer algunas reparaciones y argumentando el gasto para las provisiones del nuevo viaje, hicieron una oferta con una fuerte bajada de precio. Aun así, aceptamos y el barco se vendió.

Por terminar esta historia, comentar que a esos nuevos propietarios tampoco les salió bien la operación de salida del viaje, e intentaron con malas artes y exigencias que mi familia volviera a recomprarles el barco. Mi padre por esas fechas no estaba localizable, por lo que amenazaron con denunciarme porque yo había intervenido en la operación de venta. Consulté con un abogado, Don Leoncio Rodríguez, y me dijo que no cediera, que no me denunciarían, porque ahora ellos no eran tan solo viajeros, sino que también eran propietarios. Cuando les informé de nuestra posición, por supuesto no les gustó, dejaron de hablarme y no supe nada más del barco. En realidad no quería saber nada más.

Resuelto el problema del barco, mal pero resuelto, teníamos que afrontar la deuda con los suministradores de la tienda de mi padre, que

ya por vía judicial habían iniciado los trámites de embargo. La casa no la podían embargar pues era de mi madre, y ella no había firmado nada, pero sí que podían embargarnos los muebles, inclusive su querido piano. Así que una noche sacamos de la vivienda todos los muebles afectados y los llevamos hasta la casa de unos vecinos, la familia Díaz Guerra, que nos echaron una mano en momentos tan difíciles.

Con el importe que habíamos recibido por la venta del barco Taurito, pudimos saldar las cuentas con los suministradores de la tienda de mi padre. Finalizada la amenaza de embargo, los muebles regresaron a la casa.

Con este panorama familiar de una hipoteca que afrontar, mi problema más urgente era encontrar un trabajo y en 1952 empiezo a trabajar bajo las órdenes de mi tío Pedro en Ahemon.

En 1953 mi padre se dedicó durante un tiempo a llevar mercancía con un camión a los establecimientos de Valsequillo, pero este negocio también le fue mal y lo dejó. Además, por haber sido el responsable de la fallida travesía del barco Taurito, el gobernador civil le había impuesto una pena de quince días de prisión y una multa. A pesar de haber transcurrido casi tres años desde la operación fallida del barco, tuvo que ingresar para cumplir con la sanción.

Mientras cumplía prisión, mi abuelo paterno Antonio enfermó de muerte por lo que se hicieron gestiones en el Gobierno Civil para que le concedieran a mi padre un permiso de salida. Conseguimos una tarjeta de autorización en la que daban

por cumplida la sanción. De noche, en un taxi, me trasladé hasta la prisión en Barranco Seco para ir a buscarlo. Al poco tiempo mi abuelo falleció y mi padre se marchó a Brasil. Su marcha supuso un impacto en la familia.

Regresó a Gran Canaria veintisiete años después para conocer a sus nietos y al cabo de un mes se fue de nuevo a Brasil donde, transcurridos algunos años, falleció.

Nuestra tienda de víveres estuvo alquilada hasta que en los años sesenta mi madre decidió venderla.

Yo trabajaba desde diciembre de 1952, por lo que con mi sueldo, con lo que ahorraba mi madre del alquiler de la tienda y con algo que nos mandaba mi padre desde Brasil durante los primeros años de su marcha, logramos reunir el suficiente dinero y en 1957 pudimos cancelar la hipoteca. Fue el mejor regalo para mi madre, pues el disgusto que tenía por la posibilidad de perder la vivienda familiar era enorme.

MI HERMANO PACO

Al hablar de dos hermanos, existe a veces la tendencia a compararlos, la necesidad de definir en qué supera uno al otro. En mi caso no podía ser así, mi hermano Paco y yo éramos, sencillamente, dos mundos opuestos. Nuestra diferencia de edad era muy poca, apenas 18 meses, sin embargo nuestros caracteres eran tan diferentes que la distancia real entre nosotros era mucho mayor. Si tuviera que resumirlo lo definiría en que él era más Martell y yo más Cárdenes y eso marcó la forma en la que decidimos afrontar nuestras vidas.

Siempre valoré en mi hermano que nunca quiso ejercer de “hermano mayor”, lo cual agradecí porque yo tampoco habría dejado nunca que intentara imponerme un liderazgo basado en el mero hecho de ser el primogénito. Era una persona osada y arriesgada con un don innato para las habilidades manuales, de hecho, aunque era zur-



do, era capaz de manejar con destreza ambas manos. Aquella pericia hizo que sintiera predilección por todo aquello relacionado con herramientas de carpintería, hasta el punto que las coleccionaba con interés.

Su personalidad era afable, un chico simpático y cariñoso que caía muy bien en su entorno y que dejaba grato recuerdo por donde pasaba. Hace unos años, con motivo de mi 50 aniversario de bodas, tuve la ocasión de reunir a todos mis primos por la rama Martell y todos me comentaban lo mismo: *“para nosotros Paquito era el simpático y tú eras el serio”*. Ese cariño hacia mi hermano por parte de la familia de los Martell creció con los años ya que Paquito subía más a menudo que yo a Valsequillo, donde residía esta parte de la familia.

Su carácter social le llevó a apuntarse a un equipo de lucha canaria y allí trabó amistad con muchos bomberos, ya que era habitual que se le ofreciera a los luchadores un puesto como bombero cuando acababan su carrera. Recuerdo hacer luchadas en la azotea de casa en las que él ganaba siempre, excepto en una ocasión en la que conseguí tumbarle. Probablemente herido en su orgullo me retó a darle la opción de revancha, a lo que yo, guiado por mi pragmatismo, me negué en redondo: *“para una vez que consigo ganarte, no voy a dejar que me quites esta sensación de victoria”*.

En los estudios en cambio, Paco siempre encontró algunas dificultades, probablemente por falta de interés no de capacidad y así se lo hizo saber un profesor a mi madre cuando fue a verle preocupada porque mi hermano pasaba mucho

tiempo con otro alumno que recibía malas calificaciones: *“señora, no se preocupe, el problema de su hijo es que es vago, el del otro, es que es tonto”*. Aunque de niño no tuve esa sensación, ya de adulto entendí que mi madre, entre sus dos hijos, sentía predilección por Paco. A decir verdad, él siempre se mostró cariñoso y atento con ella, y para mi madre fue su ojito derecho.

Quizás por esa falta de interés en los estudios, optó por no terminar el Bachiller y marcharse a la Península en el año 1950. Trataba de obtener un título de vuelo sin motor con el objetivo de intentar encontrar una forma de ingresar en la academia de pilotos de S.Javier en Murcia. Mi familia no tenía dinero para financiar el viaje, pero Paco lo solucionó a través del Frente de Juventudes que subvencionó tanto el billete como el viaje. Primero en Asturias y luego en Aragón, obtuvo dos títulos, en dos modalidades distintas de vuelo sin motor, sin embargo por razones que desconozco no consiguió entrar en la academia que era su objetivo principal. Como la vida a veces tiene rumbos insospechados, lo que sí encontró en tierras peninsulares fue el amor y en Huesca conoció a quien sería su mujer varios años más tarde, superando incluso las dificultades que nacen de una relación a distancia.

No habiendo conseguido su objetivo de ingresar en la Academia, Paco volvió a Canarias e ingresó como voluntario en Aviación. En aquellos tiempos ingresar de voluntario en el Ejército tenía ciertos beneficios: casi la totalidad de los que lo hacían de aquel modo prestaban servicio en Ca-

narias y además lo hacían por un tiempo menor. Apenas se ganaba media peseta diaria por lo que aquella situación, no dejaba de ser simplemente temporal.

Animado por la decisión que había tomado mi padre un año antes, se marchó a Brasil en el año 1953. En aquellos tiempos, todos los canarios querían ir a Venezuela, pero las condiciones de acceso al país eran muy estrictas, manteniendo el gobierno venezolano retenidos a todos los inmigrantes ilegales hasta que alguien con residencia legal los reclamaba. Brasil en cambio, no contaba con esas restricciones y se podía llegar viajando en barco de línea. Pudo costear el viaje con un dinero facilitado por mis tíos y tías.

Allí obtuvo un título de Diseñador Industrial y encontró trabajo estableciendo su vida y manteniendo una relación por correspondencia con su futura mujer. En 1961 viene a España buscarla y, ya casado con ella, vuelve de nuevo a Brasil donde tenía muchas más oportunidades que en Canarias. Allí nacen sus dos primeras hijas: Rosa y Sonia y, poco tiempo después mi madre decide mudarse a Brasil. La realidad es que sólo aguanta unos meses y termina regresando incapaz de adaptarse a una vida muy distinta a la que estaba acostumbrada.

Lamentablemente, con los años, mi hermano Paco y su mujer acabaron separándose. Al poco tiempo ella enfermó, motivo por el que sus hijas se fueron a vivir con mi padre que residía cerca de Sao Paulo y trabajaba en tareas agrícolas en fincas regentadas por japoneses dedicadas a la exportación de maíz.

En 1970 Paco volvió a Canarias para vivir con mi madre. Mi tío Pedro le ofreció un trabajo en la fábrica de Pepsi Cola y volvimos a retomar cierta relación, aunque nunca llegamos a tener un trato excesivamente cercano. Pasados dos años, volvió a Brasil y desde ese momento me comprometí a ayudarle con envíos mensuales que le aseguraran un nivel de vida sin problemas económicos.

La noticia de su fallecimiento, nos la da telefónicamente su hija Sonia. Sin embargo optamos por no contarle la verdad a mi madre de forma directa y preferimos decirle que había enfermado gravemente de modo que tuviera tiempo de hacerse a la idea de su marcha.

Poco a poco fuimos informándole que la enfermedad se iba agravando hasta que finalmente le contamos la verdad. El amor de una madre es incondicional y, a pesar de que Paco optó por marcharse a Brasil y yo por quedarme y sacar adelante tanto a mi madre como a mí, la realidad es que “Paquito” siempre fue su debilidad.

Al escribir este libro mis hijos me preguntan si eso hacía que sintiera algún tipo de envidia o celos, pero la verdad es que no. Como he comentado, en mi niñez nunca tuve ese sentimiento y ya siendo adulto había comprendido que mi madre era una mujer especial y con un carácter difícil por lo que dejé de pretender comprender del todo su forma de entender la vida. Supongo que simplemente la acepté tal y como era. Mi hermano y yo siempre fuimos dos mundos distintos y quizás ella, se encontró más comprendida en el mundo de Paco.

LOS INICIOS DE AHEMON

En 1952 empecé a trabajar a las órdenes de mi tío Pedro Cárdenes en el negocio que tenía con mi primo hermano Juan Domínguez; era una empresa para la fabricación y distribución de bebidas refrescantes: AHEMON, que es la palabra con la que los aborígenes canarios denominaban al agua.

La fábrica la montaron cuando mi primo regresó de Cuba a donde había ido para recibir la herencia de su padre que había fallecido allí. Estando en Cuba constató que las fábricas de refrescos eran un buen negocio y a su regreso le propuso a mi tío crear una sociedad a medias: mi tío se encargaría de la parte administrativa y de las ventas, y mi primo de la producción.

Mi tío Pedro me contrató como oficial de se-

gunda administrativo, pero mi labor principal era la de cobrar facturas. El primer día que llegué a la empresa me dijo algo que no he olvidado a lo largo de toda mi vida: *“la confianza no se otorga, se gana”*. Pero las circunstancias le llevaron a tener que otorgármela: cada mes, se enviaba un sobre con dinero a la compañía americana que nos suministraba el concentrado. Los billetes se envolvían en papel carbón auto-copiativo y luego en papel de carta para que no se transparentaran desde el exterior del sobre. Por desgracia, la primera carta que envié se perdió. Mi tío aceptó mi palabra y el tema se dio por zanjado, incluso me dijo que sabía que *“un día, esto tenía que suceder”*.

Empecé a finales de 1952 en una oficina pequeña situada en la calle Tomás Morales cerca del Cabildo. En la oficina estábamos tres personas: mi tío que era el jefe, Manolo Santana el contable y yo. Estuvimos un par de años hasta que nos mudamos a otra situada en un garaje-almacén junto al cine Avenida en la antigua calle General Franco, hoy día Primero de Mayo.

El negocio se inició envasando una bebida llamada DROPER, que decían que era el nombre de mi tío Pedro al revés. La bebida tuvo un gran éxito en el mercado de aquella época, porque la competencia era débil y Ahemón, dentro de su modestia, era una fábrica aceptable.

Se pone en marcha en diciembre del año 1952 porque Don Matías Vega, -entonces presidente del Cabildo y prohombre de Gran Canaria-, era muy amigo del presidente de Liberia y como

éste iba a venir a pasar unas vacaciones en la isla, Don Matías le pidió a mi tío Pedro que pusiera en marcha la fábrica para que el presidente de Liberia *“pudiera disfrutar de unas bebidas de calidad”*.

Además de la marca Droper, se lanzó otro refresco bajo la marca BAYA-BAYA; era un producto barato y se lanzó al mercado con un precio de venta al público de 1 peseta. Esta campaña fijando el precio produjo alguna tensión con los bares y distribuidores, pero finalmente el criterio se mantuvo y el Baya-Baya con sabor a naranja-mandarina se fue consolidando en el mercado.

La marca Droper fabricaba refrescos de diferentes sabores: piña, cola, durazno, pera-piña, y exigía una organización muy especial pues la base era un concentrado norteamericano de la compañía Osso Grappe.

Como en aquella época España no tenía relaciones comerciales con Estados Unidos, tuvimos que ingeniárnoslas para poder traerlo; el proceso era que un canario que estaba en Londres, recibía allí nuestra mercancía desde Estados Unidos. Una vez en Londres, borraba todos los orígenes americanos y la reenviaba a Canarias como si procediera de Inglaterra.

Cuando llegaba el barco a Gran Canaria, teníamos que seguir un complejo sistema para obtener la licencia de importación y poder desembarcar la mercancía. No siempre lo lográbamos y hubo veces que los bidones de concentrado quedaban retenidos en el muelle.

Pero para eso también había solución: “al-

quien” se encargaba de sacarlos clandestinamente y los llevaba hasta la fábrica de Droper. Una vez allí se vaciaban, nos quedábamos con la mercancía original y se rellenaban de nuevo con polvo y agua para devolverlos otra vez al muelle, como si nada hubiera pasado.

Al tiempo, esa mercancía salía a subasta pública y siempre había gente que nos decía que era una oportunidad para que pujáramos, pero nosotros afirmábamos que ya no valía la pena porque seguramente el producto “estaría caducado”.

Sin embargo, conseguir el concentrado para el BAYA-BAYA era bastante más sencillo porque lo suministraba un proveedor catalán y no tuvimos problemas especiales.

Con respecto a la fábrica recuerdo que cuando se puso en marcha no tenía máquinas para lavar las botellas, que por supuesto eran de vidrio y se reciclaban, por lo que había contratadas unas mujeres para lavarlas a mano con unos cepillos especiales. Siempre estaban cantando.

Por lo tanto una de las primeras inversiones importantes que se hicieron fue comprar una lavadora de envases automática en 1954, que fue la primera que llegó a Canarias. Era una máquina alemana, de tan grandes dimensiones que hubo que llevarla de noche con escolta de la Guardia Civil porque su traslado interfería en el tráfico.

La instalación de esta máquina fue un trabajo muy complejo, porque manejar ese peso y dimensiones con elementos rudimentarios no era nada fácil. A mí me recordaba un poco a “las pirámides de Egipto”, pero gracias a unos transpor-

tistas que se apellidaban Gallardo, la labor llegó a buen término por su capacidad fuera de lo común para improvisar, manejar y colocar equipos pesados.

En cuanto a la distribución de la bebida, la compañía inició su actividad con un solo camión en el que iba el chófer, Antonio Pulido y el vendedor, Miguel Santana. Los primeros clientes que tuvimos fueron el Hotel Santa Catalina y el supermercado Cruz Mayor (hoy Hiperdino).

Cuando decidimos ampliar la distribución se compró un segundo camión y se destinó uno a la ciudad de Las Palmas de Gran Canaria y el otro para abastecer al resto de la isla. Este segundo camión lo ocupaban el chofer Manuel Sánchez y el vendedor Santiago López.

Como jefe de ventas fui varias veces en este camión para visitar a los clientes. Recuerdo especialmente un viaje a la Aldea de San Nicolás; la carretera era tan estrecha y el camión tan ancho que yo tenía la impresión de ir colgando sobre el risco. Después de la visita nos fuimos a almorzar a una pensión que tenía un potaje de lentejas muy rico, pero la cantidad de moscas era tal que llegaba a ser realmente molesto. Santiago, el vendedor del camión, llamó al encargado para ver si había alguna forma de evitarlas, y éste llamó a su hijo, le dio un paño y le dijo: *“ponte aquí al lado de la mesa y julea las moscas”*. Seguimos comiendo mientras el chiquillo las espantaba, pero como acertó a matar a más de una, nos cayeron en el plato. Para nuestro asombro el encargado nos trajo otra cuchara para que las sacáramos de las

lentejas diciendo *“no van a comer con la misma cuchara con las que sacan las moscas del plato”*.

Como el negocio marchaba, decidimos poner un tercer camión. Cuando se enteró el chófer Manuel Sánchez recuerdo que se sentó en un escalón muy apenado con la cabeza entre sus manos y cuando le pregunte qué le pasaba me dijo *“¿de qué van a comer mis hijos si me reducen mi zona de venta?”*. Lo animé y convencí que aquello era bueno para todos y en los años sucesivos la flota siguió aumentando a toda marcha y a él las ventas, a pesar de tener una zona más reducida.

El problema que teníamos era que aunque Droper fabricaba un refresco de sabor cola, los vendedores nos decían que era imposible competir con Coca-Cola. Fue entonces cuando empezamos la “lucha” por conseguir la franquicia de Pepsi Cola.

El delegado que vino a visitarnos en representación de la compañía Pepsi Cola se llamaba Gregoire, era belga, y nos entendíamos en francés, (idioma en el que me defendía pues había estado yendo a clases en la Alianza francesa). Hice mucha amistad con él y también con otro delegado que vino posteriormente, el señor Lafontaine.

Hago un paréntesis para comentar una anécdota simpática que tuve mientras estudiaba francés. A los pocos meses de estar asistiendo a clase, y con motivo de la celebración del 14 de Julio -día de la fiesta nacional francesa-, el profesor preguntó si había algún voluntario para aprenderse un texto de felicitación que habría que decirle al cónsul. Y me presenté yo. Tenía que aprender-

me de memoria una pequeña nota que en francés decía: “Buenos días. Permítame señor cónsul expresarle la felicitación de la Alianza Francesa con ocasión de la fiesta nacional de Francia.” Me estudié la nota de memoria y el profesor me la preguntó y se la recité varias veces sin fallo alguno. Subimos hasta donde estaba el cónsul con sus invitados y autoridades locales. Pero al ver a toda aquella gente importante, me “azoré” y me quedé en blanco. Solo fui capaz de decirle en francés *“Buenos días señor cónsul”*. El profesor intervino echándome una mano y añadió: *los buenos días del señor Martell significan...* *“buenos días señor cónsul permítame...”* y dijo todo el discurso en francés por mí. El cónsul se rio y me quedé allí disfrutando del refrigerio.

Como iba contando, el delegado de Pepsi Cola tuvo que visitar varias empresas de Gran Canaria y Tenerife que también habían presentado la solicitud para adquirir la franquicia y yo le acompañé en calidad de traductor, sin decir nada de mi relación con Ahemon. Finalmente cuando terminó su periplo por las islas y se marchaba, me prometió que en su informe definitivo iba a recomendar que se concediera la franquicia de Pepsi Cola a Ahemon. Y así lo hizo.

El ingeniero que vino para poner nuestras instalaciones a punto para cumplir con los controles de calidad exigidos por la compañía, era un alemán muy alto y muy grande, Herr Bucan que tenía unos honorarios que a nosotros nos parecían una barbaridad. Mi tío Pedro me decía una y otra vez : *“¿cómo vamos a pagar ese dineral?”* La



verdad es que Herr Bucan se portó extraordinariamente bien en cuanto al trabajo y al final renunció al 100% de sus dietas. Cuando se lo dije a mi tío Pedro la sonrisa no le cabía en la cara.

Como a Ahemon lo que preocupaba principalmente era tener una buena distribución, el mayor esfuerzo económico que se hizo inicialmente

fue para comprar camiones. Nadie tenía coche particular. Mi primo Juan, que era el propietario del 50% de la fábrica, subía y bajaba en el coche de hora, pero como había que guardar las apariencias, cuando teníamos visitas de los delegados de alguna compañía, se alquilaba un taxi las 24 horas – en aquella época los taxis no tenían ningún elemento distintivo- y les decíamos que era el coche de empresa con chofer.

Una vez adecuadas las instalaciones a las normas de la compañía Pepsi Cola, se decidió hacer el lanzamiento del producto el 18 de julio de 1956. La aceptación del producto fue muy lenta puesto que el sabor de cola era bastante desconocido para el público en general. Incluso cuando yo la probé por primera vez pensé: *“si mi tío cree que va a hacer dinero con esto, va listo”*.

LOS CÁRDENES: UNA GRAN INFLUENCIA EN MI VIDA.

Domingo Cárdenes

Con mi tío Domingo tuve una relación muy estrecha pues me sentí muy identificado con él y creo que muchos aspectos de mi personalidad fueron determinados por su forma de ser. Lamentablemente murió cuando yo aún era muy joven y tenía sólo 23 años.

Fue secretario de la Junta de Turismo y su despacho lo tenía en la Casa Canaria que está en el Parque Santa Catalina. Además, llevaba la ges-

ción del Campo de España, unas instalaciones deportivas situadas donde hoy se ubica el edificio con el mismo nombre, en las cuales se desarrollaban numerosas actividades como las carreras de galgos.

Recuerdo que en dichas carreras se hacían unas apuestas llamadas la cuadrupleta cuyo resultado se obtenía de las siete carreras que se celebraban diariamente y en las que se apostaba por el número que tenía el perro que entraba en tercera posición en las cuatro primeras carreras. Independientemente de esta apuesta que era la más popular, estaban las apuestas directas de las carreras en virtud de la oferta que se hacía directamente. Allí mismo se celebraba también el campeonato de lucha canaria, entre los que vi hacer exhibición de fuerza al luchador llamado “Faro de Maspalomas”, levantando un arado.

En aquellas instalaciones llego a haber partidos de fútbol y hasta alguna corrida de toros, pero en una ocasión se escapó un toro del recinto por lo que la Guardia Civil se vio en la obligación de perseguirlo y abatirlo. Después de eso, como es lógico, se suspendieron las corridas.

El negocio de campo España lo llevaba mi tío con cuatro socios más, pero ellos no eran propietarios de los terrenos. Por lo que ante la previsible urbanización de la ciudad, solicitaron y construyeron una nuevas instalaciones entre Schamann y Escaleritas. Era un buen negocio y el nivel económico de mi tío era bueno.

El puesto de Secretario de Turismo lo mantuvo mientras dependía del Cabildo. Cuando a ni-

vel nacional se crea el Ministerio con las mismas funciones, mi tío deja el cargo y es Madrid quien designa al nuevo secretario, pasando él a gestionar una compañía naviera del húngaro Andrés Besala, que era amigo personal de Francisco Franco.

A pesar de ser muy joven cuando mi tío falleció, tanto su personalidad como su carácter arraigaron profundamente en mi vida.

Pedro Cárdenes

Fue mi primer jefe y realmente influyó mucho en mi vida profesional. Se había formado en una compañía inglesa y me transmitió todas sus normas de trabajo. Le daba un gran valor a la puntualidad como norma de respeto al tiempo de todos y una de las cosas que exigía era que al final de la jornada, las mesas de despacho quedaran limpias y ordenadas. Es una práctica que sigo llevando a rajatabla y que también intenté transmitir a los que trabajaron conmigo.

Tenía una gran biblioteca y leí casi todos sus libros; cuando se los devolvía me hacía preguntas para comprobar si realmente me los había leído. Tenía una fuerte personalidad, destacando en las reuniones y tertulias.

Trabajé con él un total de trece años divididos en dos periodos: en la primera etapa entré de oficial segunda y me marché siendo Jefe del departamento Comercial. En la segunda etapa entré y salí como Gerente y terminó de forma amistosa

motivada por discrepancias familiares que explico más tarde en este libro.

Después de mi marcha las relaciones personales continuaron siendo buenas aunque siguieron marcadas por el mismo sello que tenían cuando trabajaba a sus órdenes: solía encargarme de las tareas que a él le incomodaban.

Mientras trabajé en Pepsi Cola, si surgía algún conflicto con las compañías internacionales prefería delegar en mí, sobre todo si había que viajar a Madrid. Y así continuó incluso cuando nuestra relación se ciñó al ámbito puramente familiar. Cuando Gaspar, su hijo, se operó en Madrid de la rodilla, y estaba yo trabajando allí, me pidió que lo visitara y lo acompañara por las noches, cosa que hice los fines de semana que podía. Después cuando Gaspar enfermó de leucemia y estaba internado en la clínica del Pino, me encargué de conseguirle una mejor ubicación, cosa que logré aunque lamentablemente falleció por culpa de esa enfermedad que más adelante también irrumpiría de forma muy dolorosa en mi vida.

Don Juan

Mi relación con don Juan se basaba en la confianza y el respeto mutuo. A pesar de ser primos hermanos, la verdad es que los dieciocho años de diferencia entre nosotros hizo que durante mi niñez nuestras vidas se cruzaran poco. Debido a

la Guerra Civil y luego a la II Guerra Mundial, él estuvo cerca de ocho años movilizado, una experiencia que le marcó hasta el punto que dejó de comer carne *“porque en la guerra ya había comido toda la carne que necesitaba”*.

Hasta que no puso en marcha el negocio de Ahemon junto con mi tío Pedro, no empezamos a tener una relación más cercana. Sin embargo, a pesar de trabajar en la misma compañía, el interés de D.Juan estaba en la parte productiva, mientras que yo trabajaba con mi tío Pedro en el área comercial y de Administración por lo que coincidíamos poco. Recuerdo perfectamente, verle junto a grandes cubas de acero inoxidable removiendo el concentrado con un remo en los tiempos en los que aún no teníamos motores que hicieran aquel trabajo.

Era una persona reservada, meticulosa y de rutinas diarias. Desde muy temprano subía y bajaba a la fábrica en coche de hora y al mediodía solía ir a nadar a las Alcaravaneras. Lo hacía con un ritmo lento y pausado hasta el punto que alguno me decía *“no sé si tu primo está nadando despierto o dormido”*. A pesar de ser el propietario al 50% de la compañía, nunca estaba interesado en destacar y su carácter humilde se imponía en determinadas situaciones. En una ocasión un americano de Pepsi Cola que estaba de visita, me llamó la atención porque en la línea de producción había un señor mayor trabajando sin uniforme, cuando me fijé, se trataba de D.Juan.

Sin embargo, tenía una profunda determinación y una constancia que siempre valoré. Duran-

te sus años al frente de Ahemon tuvo que superar situaciones societarias incómodas, algo lógico en el mundo empresarial, y a pesar de su carácter poco conflictivo, en todas ellas terminó imponiéndose.

Nuestra relación se estrechó a principios de los 70 cuando él decide comprar la parte de mi tío Pedro. Ante la perspectiva de tener que afrontar un complicado proceso de compra, buscar socios minoritarios y abrir una ronda con bancos para buscar financiación, D. Juan me llama para solicitarme ayuda y, a cambio, me ofrece la Gerencia de Ahemón.

La relación se fue estrechando con los años y me convertí en su hombre de confianza, otorgándome unos poderes a los que en algún momento llegué a renunciar con el objetivo de evitar determinadas presiones externas para asumir operaciones que podrían haber comprometido el futuro de Ahemón. En resumen, fue una relación honesta y fundada en el respeto mutuo.

De D. Juan aprendí a través de su propio ejemplo de constancia y tenacidad, alguien hecho a sí mismo con una voluntad férrea que, tras un carácter amable, escondía una fuerte determinación una vez que había asumido una posición. Inamovible en sus convicciones al igual que las peñas que le acompañaban en sus travesías a nado por la playa de las Alcaravaneras.

UN BREVE SERVICIO MILITAR

En Ahemon fui escalando posiciones y llegué hasta el cargo de jefe de venta, hasta que en el año 1957, con 22 años, tengo que dejar mi trabajo, ya que movilizan a mi quinta para cumplir el servicio militar.

Me destinan, en principio, al regimiento 50 de Infantería. La noche anterior, dejé mi maleta de madera con comida y varios objetos personales en la casa de un primo mío muy cercana a la caja de reclutas y me presenté al día siguiente, junto a todos los de mi quinta.

A los que no tenían nada que alegar los iban subiendo directamente a los camiones para llevarlos a las dependencias en la Isleta, pero como yo manifesté que tenía falta de vista me separaron, junto con otros, para acudir al hospital militar y

pasar la revisión médica. El capitán me preguntó si sabía dónde está el Hospital Militar, y yo muy respetuoso contesté: *¡sí señor!*. Me pidió que llevara a todos mis compañeros hasta allí y nos presentáramos al médico de guardia. El grupo era de unos 20 chicos, y éste fue el “primer mando” que ejercí en el Ejército, luego descubrí que también sería el último.

Fuimos andando desde la caja recluta en la calle Reyes Católicos, donde hoy está el Archivo histórico de Juan Negrín, hasta el hospital militar en la calle Juan de Quesada, donde hoy está el rectorado de la ULPGC (y donde muchos años más tarde volvería como Presidente del Consejo Social). Tuvimos que parar en varias ocasiones pues había un chico del Barranquillo de don Zoilo que se le hinchaban las piernas y no podía continuar. Tenía que sentarse y esperar a que le redujera la hinchazón.

Al llegar al hospital me presenté al médico de guardia, nos llevaron a una sala de enfermos y operados y nos asignaron una cama a cada uno. Después fui a hablar con el suboficial para preguntarle cómo funcionaba el sistema y me dijo que nos teníamos que quedar internados hasta que nos hicieran el control de lo que alegábamos. Después del control, si lo consideraban, nos declaraban “inútiles” para el servicio y podíamos marcharnos a casa, pero si nos consideraban “aptos” ingresaríamos en el regimiento donde estábamos destinados.

Comprobé que este suboficial era el que se quedaba al mando cuando se iban los médicos

por la tarde, por lo que aprovechando el hecho de que habíamos entablado cierta relación, le pregunté si me podía marchar y volver al día siguiente. Al principio no me autorizó pero la constancia es una de mis virtudes y al final aceptó dejarme salir siempre que volviera antes de las ocho de la mañana. Yo le di mi palabra y no dormí ningún día en el hospital, llegando siempre antes de la hora acordada.

Durante aquella semana, cada mañana venía un oficial del regimiento a pasar revista para comprobar que el grupo estaba completo. El primer día pasó revista, pero el resto de los días me localizaba y me preguntaba a mí si estaban todos. Yo le decía que sí, porque era la verdad, y entonces se marchaba.

Estando allí tuve conocimiento que no solo existía la clasificación de “inútil” o “apto” para el servicio, sino que había otra denominada “servicios auxiliares”, donde lograbas un permiso indefinido y sólo te llamaban si había necesidades específicas que se debieran atender. Esto era lo que realmente me interesaba, porque con la clasificación de “inútil” no podría obtener jamás la cartilla marítima para trabajar en un barco, que era lo que yo anhelaba.

Finalmente lo logré, y no tuve que incorporarme al regimiento. Me pidieron que entregara mi cartilla militar en la caja de reclutas. Cuando licenciaron a mis compañeros fui a buscarla y a partir de ahí continué yendo cada año para visarla hasta que obtuve la licencia absoluta, en 1973.

Nunca me llamaron a jurar bandera, algo que en el fondo, me dolió, y creo que en cierta manera, el hecho de no hacerlo me alejó emocionalmente de ella y de todo lo que representaba.

MI SUEÑO DE SER TELEGRAFISTA

Pude por fin tramitar la cartilla de marina, necesaria para navegar como radiotelegrafista. Había estado estudiando para ello mientras estuve trabajando en Ahemon y sobre todo durante el tiempo que estuve esperando a que se licenciara mi quinta.

Empecé a estudiar en 1955 con Don Félix Guillén en la calle La Herrería. Don Félix había sido jefe de Telégrafos pero perdió su empleo por ser republicano. Eran tiempos complicados y aunque en ese tiempo ya trabajaba en Ahemon no me resultaba fácil reunir las 150 pesetas que costaban las clases, por lo que le dije al profesor que, lamentándolo mucho me tenía que marchar. Cuando se enteró de la razón, me llamó y me dijo: *“dinero no te puedo dar porque no tengo, pero*

MI SUEÑO DE SER TELEGRAFISTA

donde doy clase a cuatro, puedo darle clase a cinco” y me aceptó de nuevo en sus clases de forma completamente desinteresada. Más tarde, mi tío Domingo se enteró y habló con mi tío Pedro y entre los dos me dieron el dinero para pagar las clases, aunque siempre quedó grabado en mí la generosidad de D.Felix.

La cartilla marítima me la otorgaron el 10 de noviembre de 1958. Como no conseguía barco escribí solicitando ayuda a Andres Besala, el socio de mi tío Domingo Cárdenes. Se movió con rapidez y en breve plazo fui admitido por la compañía Cepsa en el vapor y petrolero Bruch en el cual embarqué el 3 de marzo de 1959.

Navegué a las órdenes del Capitán Pintor quien siempre mostró un gran nivel como persona y por sus conocimientos. De él aprendí que para tener autoridad, no hace falta ser autoritario y que la mejor enseñanza es el ejemplo.



En realidad sólo navegué un mes, porque la compañía Transradio aprobó mi solicitud de empleo en tierra de forma casi inmediata. Lo habitual era que, una vez presentada la solicitud, tardaran en llamarte unos dos años, por lo que yo me había hecho ilusiones de navegar durante ese tiempo. Mi caso fue una excepción y si renunciaba, sería mucho más difícil ingresar, por lo que la acepté.

Mi etapa en la compañía Transradio fue muy interesante pues pasé por diversos puestos de trabajo. Mi involucré tanto que los compañeros me eligieron de enlace sindical para representar al personal técnico. Fue la primera y última ocasión en la vida profesional en la que me ví desempeñando tal función, porque después, a lo largo de los años, a pesar de haber tenido mucha y muy buena relación con diferentes sindicatos, ha sido sentado al otro lado de la mesa.

A pesar de mi puesto de técnico, el hecho de ser enlace sindical me permitió tratar directamente a los Delegados de Transradio con los que tuve la ocasión de trabajar: don José Martel y después don Juan Gámez.

Don José Martel era una persona muy educada, respetuosa, y muy preocupado por las relaciones tanto laborales como humanas y desde el primer día que entré en Transradio oí a los compañeros hablar bien de él. Como rutina diaria, antes de entrar en su despacho pasaba por la sala de operaciones, saludaba a todos y si sabía de alguna situación personal complicada de alguno, preguntaba sobre la misma.

De él aprendí la importancia que tienen las relaciones humanas, el contacto personal así como la importancia que es ganarse el respeto de los equipo. En una ocasión me llamó a su despacho porque yo, actuando como enlace sindical, había escrito una carta algo dura a la dirección en Madrid. Entré en su despacho y mostrándome una carta me comentó: *“mire el vainazo que nos ha pegado Madrid”* y yo le contesté *“Don José el vainazo es para mí, que fui el que firmé la carta”*, y añadió *“No Lizardo, es para los dos porque yo la dejé pasar.”*

Siempre que había una oportunidad de cambio me presentaba voluntario. Al llegar, fui destinado a la sala de operaciones para transmitir y recibir telegramas, algo habitual entre todos los técnicos recién incorporados. Sin embargo posteriormente pedí ser trasladado al servicio de 24 horas que tenía contratado la NASA con Transradio.

Las negociaciones y conversaciones con la NASA las llevó a cabo don Juan Gámez, quien sustituyó a don José Martel en el puesto de Delegado. Durante un tiempo se encargó de recibir a los ingenieros americanos para acordar las condiciones del contrato. Los americanos traían un especialista para cada tema: uno para antenas transmisoras, otro para antenas receptoras, sin embargo el señor Gámez, que tenía una formación muy completa y hablaba de todo con todos.

Era una persona respetuosa, correcta y muy serena cuando existían problemas técnicos o personales. Con él aprendí que con serenidad, au-

menta la capacidad para atender y resolver los problemas ya que siempre me llamó la atención su capacidad para dialogar y escuchar, algo que he intentado aplicar toda mi vida.

La anécdota con él fue que como yo tenía siempre disposición a cambiar de puesto de trabajo, un día me llamó y me dijo que había observado mi disposición para aprender cosas nuevas y que como se iban a celebrar unos “cursillos” él había pensado en mí para que asistiera. Le dije que sí sin pensarlo y cuando volví a la sala de operaciones y le conté al administrativo de control lo que me había dicho, se echó a reír y me dijo: *“el cursillo al que te has apuntado es un cursillo de cristiandad”*.

Durante mi último periodo en Transradio fui destinado a la estación receptora que estaba en las Torres. Tengo muy gratos recuerdos de todos los compañeros pero quiero destacar especialmente a Carmelo Martín, con el que coincidí en los cargos de enlace sindical logrando la tarea de aunar y coordinar, sin distinción, a técnicos y administrativos.

Hoy en día aún mantengo contacto con compañeros de entonces; prueba de ello es que en el año 2010, después de 48 años de haber abandonado la empresa, con motivo de haber recibido diferentes distinciones institucionales, mis compañeros de Transradio organizaron un encuentro en el que me homenajearon y que sirvió para recordar buenos momentos. En ese acto me hicieron entrega de una tarjeta con el siguiente texto: *“nos sentimos orgullosos de haberte tenido por*

compañero, por ello recibe nuestro más sincero aplauso y admiración porque con tu laboriosidad, tu disciplina prusiana y tu “savoir faire”, nos has demostrado que en la vida no todo es tan fácil como soplar y hacer botellas”. Haciendo hincapié que junto a un gran hombre siempre hay una gran mujer: mi esposa Ketty.

KETTY Y YO, EL COMIENZO DE UNA GRAN FAMILIA

La primera vez que vi a Ketty, en 1959, estaba confeccionando un traje para un maniquí del escaparate en la tienda de Rivero en Triana, donde ella trabajaba, y no pude evitar fijarme en ella. La volví a ver varias veces más en la playa de Las Canteras. Me gustaba mucho el estilo que tenía nadando y lo bien que se tiraba de cabeza desde las rocas. Finalmente nos presentó un amigo común y al poco empezamos el noviazgo. Además de su belleza, me atrajo su personalidad pues era absolutamente complementaria conmigo: alegre y muy imaginativa.

En esta época prácticamente yo vivía solo; mi hermano seguía en Brasil con mi padre y mi



29 de Junio de 1962. Nuestra boda

madre estaba casi siempre delicada de salud, por lo que pasaba largas temporadas en el campo, en casas de familiares o en un hotel. Estando trabajando en Transradio en un control médico, el facultativo me animó a que me casara y decidí dar el paso. Lo hablé con mi tía Maquita, viuda de mi tío Domingo, (rama de la familia con quien yo estaba muy vinculado), pero le comenté que no tenía ni piso, ni traje, ni madrina. Ella se brindó a ayudarme y lo solucionó todo. El 29 de Junio de 1962 Ketty y yo nos casamos en la iglesia de San Pablo.

La despedida de solteros la celebramos juntos. Acudieron amigos comunes y todavía me río al recordar que me senté, sin querer, encima de una bandeja de ensaladilla rusa. El día de la boda Ketty iba muy guapa con su traje de novia y una mantilla de encaje belga que solían usar las novias de la familia Rivero. Parecía salida de un cuadro de Julio Romero de Torres. La celebración fue muy modesta en la casa de la tía de Ketty, con quien ella vivía de soltera, junto con su madre y sus primas.

Después de casados vivimos durante dos años en la casa, que nos había cedido prestada mi tía, en la calle Tenerife, muy cerca de la playa de las Canteras. Allí nacieron mi dos primeros hijo Carlos y Lydia. Vivía con nosotros mi suegra Lupe, que siempre nos ayudó con los niños, lo que nos permitió viajar y hacer muchas salidas en pareja. Además era una extraordinaria cocinera, por lo que cuando empecé a comer con fundamento comencé a notarlo en mi cintura.

Pasados dos años a finales de 1964, tal y como estaba pactado, devolvimos la casa pero aún no nos habían entregado el nuevo piso que habíamos comprado en Las Chumberas. Por esa razón, la tía de Ketty, le dijo que mientras tanto, nos fuéramos a vivir con ella y sus hijas. Su tía Nisita era viuda de Félix Rivero, y vivía en una casa grande, situada en la calle Albareda, con sus tres hijas: Lydia, Manane y Pepuchi. Nos mudamos allí: mi suegra Lupe, nuestros dos hijos, Ketty y yo. Además al poco de llegar, la prima mayor se casó, y su marido, Alejandro, se incorporó también al grupo.

De pronto me vi en una casa con ocho adultos y dos niños pequeños. Pero puedo afirmar, sin ninguna duda, que esta experiencia fue para mí la mejor enseñanza práctica de convivencia que he tenido en toda mi vida. Aprendí que cuando cada uno aporta su mejor disposición para otorgar la comodidad y el confort a las otras personas de la casa, la convivencia puede ser extraordinaria, como lo fue en este caso. Estuvimos viviendo allí algo más de un año y aún recordamos con nostalgia aquella época porque nos trae muy gratos recuerdos y fundamentó la estrecha relación que aún nos une.

Cuando finalizaron las obras de nuestro nuevo piso de las Chumberas nos trasladamos con mi suegra y los niños. Estando allí nacieron mi hija Elena y mi hijo Octavio. Con los años el piso se quedó pequeño y debido a mi ascenso laboral, en 1970 pudimos mudarnos a otro muy amplio en el paseo de Tomás Morales. Invertimos gran par-

te de nuestros ahorros en aquel piso por lo que tuvimos que ajustar mucho la economía familiar y aplazar algunos gastos. Mis hijos se lo pasaban en grande corriendo por una casa con pocos muebles aunque por otro lado me decían que éramos los únicos del edificio que no teníamos televisor en color.



En 1974 nació nuestra hija Alicia. Fue algo que nos hizo especial ilusión porque Octavio, el pequeño hasta entonces ya tenía siete años y Ketty y yo ya estábamos más formados como padres. Felizmente, tres años más tarde, nació Eduardo para cerrar la familia.

La vida familiar transcurrió de forma plácida hasta que a nuestra pequeña hija Alicia le diag-

nostican leucemia y comienza nuestra lucha para vencer juntos esa terrible realidad. A pesar de todos los esfuerzos que hicimos, tras llevarla a Barcelona recayó de nuevo. Los médicos nos informaron que su final era inevitable y decidimos que los últimos días los pasaría en casa, rodeada de los suyos y no en un hospital. Regresamos a Gran Canaria y al poco falleció. Tenía sólo 11 años. El dolor de la familia fue inmenso y para nosotros, sus padres, nada ha vuelto a ser lo mismo. Con el apoyo mutuo, Ketty y yo hemos aprendido a seguir adelante y a estar más unidos, si cabe.

Pasaron los años y los hijos mayores fueron terminando sus estudios e independizándose. Como el sueño de Ketty siempre fue vivir en Las Canteras, a finales de los años 90 decidimos comprarnos un ático en la avenida, que es donde vivimos en la actualidad, y que ha supuesto una enorme calidad de vida en estos últimos años al poder disfrutar de la playa a diario.

Desde luego, si algo tengo claro es que todo el posible éxito que haya podido tener a lo largo de mi vida, es porque Ketty asumió desde el principio toda la responsabilidad de los hijos y la casa. Ella es el gran pilar de la familia. Valoro mucho su alegría de vivir, su ilusión por todo y la capacidad que tiene para unir a la gente a su alrededor.

Ya hemos celebrado nuestras bodas de oro y este año celebraremos los 55 años de casados. La vida con ella ha sido ilusionante.

MI VUELTA A AHEMÓN

En el año 1962 ya casado con Ketty, empezábamos a formar una familia por lo que las necesidades económicas aumentaron. En ese momento, y a propuesta de Alberto Garrabé, Director General de Pepsi Cola España, me ofrecieron el empleo de Director Gerente de Ahemon con el doble del sueldo que el que tenía en Transradio. Acepté sin dudar.

Esta segunda etapa fue un periodo intenso, de muchas negociaciones, primero porque tuvimos que ceder la franquicia de Pepsi Cola en la provincia de Tenerife, segundo porque tuvimos que negociar la consecución de la franquicia de Schweppes - con los daños colaterales de la pérdida de Droper y Baya-Baya,- y además tocó negociar la franquicia de Frito-Lay.

Las cosas en Ahemon marchaban inicialmente muy bien, aunque mi tío Pedro siempre me reprochaba que tomara decisiones sin consultarle, ante lo que yo le insistía: *“pero ¿estás de acuerdo o en desacuerdo con las decisiones?”*, y él siempre contestaba: *“de acuerdo”*; entonces le decía: *“pues no hay problema, déjame el trabajo a mí, que para eso me pagas”*.

Tenía la responsabilidad del mercado local y de la exportación, a mí me gustaba viajar para tener un conocimiento directo de los mercados aunque las ventas al exterior eran responsabilidad directa del jefe de exportación: Antonio Ruiz, al que todos llamaban cariñosamente Pocholo. Era una persona muy extrovertida con muchos contactos.

Uno de nuestros mercados principales fue el Sahara Español. En el Aaiún Pocholo me presentó a un comandante de la Legión que era una persona clave para la compra de nuestros productos. El comandante me hizo una reclamación porque insistía en que el precio final del producto no era el pactado. Yo intenté hacerle saber que estaba en un error pues nunca se habló del precio que él creía. Después de dos horas de tiras y aflojas dije: *“Comandante, le doy mi palabra de honor que el precio es el que yo digo”*. Inmediatamente cesó en su empeño y me dijo. *“¿Su palabra de honor?, pues deme la mano.... Y vámonos a almorzar”*.

En otro de los viajes que hice con Pocholo al Aaiún fuimos hasta una playa para ver el desembarco de nuestra mercancía que se hacía en barcas desde un barco fondeado en la bahía.

Se nos hizo de noche y le pregunté a Pocholo si tenía claro el camino de vuelta, pues estábamos en el desierto y las dunas durante el día avanzan y confunden. En resumen, nos perdimos. Pasé el mayor frío de mi vida porque las temperaturas de noche en el desierto son realmente gélidas. Al final divisamos una luz que era una cabaña de las afueras del Aaiún y llegamos tan muertos de frío que aún recuerdo el sabor de los muslos de pollo frito que nos sirvieron para entrar en calor.

Cuando íbamos al Aaiún nos quedábamos a dormir en nuestro almacén de mercancías. Cada uno llevaba sus sábanas aunque al poco tiempo se construyó el Parador y ya pernoctábamos allí.

En una ocasión viajé solo al sur del Sahara Español, frontera con Mauritania, porque era un mercado muy interesante. El avión hizo escala en Villa Cisneros y finalmente aterrizó en La Güera. El encargado del almacén me consiguió una habitación en una casa de la zona y allí sobre unas cajas de tomates al revés me pusieron un colchón. Como siempre, yo llevaba mis sabanas. Cuando pregunté por el baño, el propietario abrió la puerta de su casa y señalando el desierto me dijo: *“donde tú quieras”*.

Al día siguiente crucé, junto con el encargado del almacén, a Mauritania para conocer a un cliente árabe, muy buen comerciante. Se llamaba Tayeb, nos invitó a cenar y aceptamos. Este señor resultó ser un excelente cliente que nos compraría miles de cajas de refresco. La mercancía nos la pagaba una vez que la recibía. Para ello venía a mi oficina en Gran Canaria y me dejaba un cheque

firmado en blanco para que yo escribiera la cantidad que adeudaba. Le dije que no debía hacerlo así, que no se fiara. Él me contestó: *“cuando tú me mandas la Pepsi Cola lo haces porque estás seguro de que yo te la voy a pagar. Y ahora yo estoy seguro que tú no me vas a robar”*. Añadió que se fiaba de mi porque la primera vez que nos conocimos y me invitó a cenar, me miró a los ojos y vio que yo no dudé un instante en decirle que sí.

Cuando enfermó y no pudo seguir con el negocio por un problema de la vista me presentó a otro comerciante, y en un aparte me dijo: *“a éste véndele, pero no te fíes. No le mandes mercancía si antes no te la paga”*.

En aquellos años de consolidación de la marca Pepsi Cola en Canarias, Ahemon fue muy activa en los patrocinios, en muchos de los cuales participé activamente ya que éramos una empresa pequeña y en aquellos años, nadie había oído hablar nunca de los departamentos de Marketing.

El bote Pepsi Cola de vela latina

El patrocinio que duró más en el tiempo y el que tuvo una presencia más destacada en la sociedad gran Canaria fue el que hizo en la vela latina patrocinando el bote de Pepsi Cola, propiedad de Luis Sosa y José Fernández.

Junto a mi tío Pedro, llegamos a la conclusión que si queríamos que nuestro bote destacara sobre los demás teníamos que cambiar el color

de la vela. Decidimos que fuera azul. La encargamos en Inglaterra y después de muchas aclaraciones con el fabricante, porque no entendían que un barco tan pequeño llevara una vela tan grande, nos la confeccionaron.

Esta novedad en el color del velamen supuso que un periodista de la época, Baluma, reaccionara en contra de nosotros porque decía que rompíamos con la tradición del blanco. Le aclaré que en este deporte, como en todos, si no tienes grandes masas de aficionados que ayuden a financiar los gastos, es muy difícil mantener un bote. Por lo tanto, tener un patrocinio era fundamental para que la tradición de la vela latina continuara.

Nunca estuvo de acuerdo, pero la decisión estaba tomada y la afición no solo aceptó el color azul de la vela, sino que poco a poco, el resto de los botes fueron patrocinados por otras casas comerciales que también estampaban dibujos en sus velas. Pero azul, solo era el nuestro. Esto nos dio mucha publicidad porque en las regatas todos utilizaban al Pepsi Cola como punto de referencia.

Los botes eran muy inseguros y el de Pepsi Cola llegó a hundirse en dos ocasiones a pesar de llevar cámaras neumáticas en su interior para mantenerlo a semiflote. Era un bote que aunque no tenía mucha velocidad, era muy fuerte para navegar con viento, pero si se forzaba mucho, entraba agua por la borda y se hundía.

El último hundimiento fue frente a San Cristóbal. Aproximadamente sabíamos dónde estaba, pero era muy difícil localizarlo para poder reflotarlo. Por suerte, contactó con nosotros un pesca-

dor conocido como “Cristóbal Colón”, y nos dijo que él sabía exactamente donde estaba hundido. Siguiendo sus indicaciones llegamos al punto exacto en nuestra falúa Mirinda y el equipo de salvamento pudo reflotarlo y repararlo.

Normalmente antes de las regatas se organizaba una comida con la tripulación. Un domingo se suspendió la regata por mal tiempo pero, aún así, como estábamos animados, después de la comida propusimos salir a navegar. El patrón Dimas Valdivieso se negó, pero acabamos convenciendo a otro patrón. Fuimos navegando sin problemas hasta la altura del Campo España, pero cuando viramos para regresar, no podíamos dominar el bote debido al mal tiempo y de repente nos encontramos con el enorme peligro de que se nos hundiera.



Nos salvó la pericia y experiencia de un tripulante: nos dijo que agarráramos la vela con nuestras manos para hacerla más pequeña y que bajo ningún concepto la soltáramos para que el bote pudiera navegar y salir del apuro. El esfuerzo que tuvimos que hacer para mantener la vela fue enorme, pero el pánico que sentíamos era mayor. Afortunadamente el bote cogió rumbo de regreso pero nos juramos todos que, cuando se suspendiera una regata por mal tiempo, no saldríamos jamás.

Finalmente tuve que desvincularme porque la vela latina es muy absorbente; hay que poner el bote en seco todas las semanas, y en época de regatas dos días antes botarlo al agua y salir a navegar para ajustarlo, además como he comentado, asistíamos a los almuerzos con la tripulación. Todo esto era un día y otro, entre semana, fines de semana, y festivos y era imposible compatibilizarlo con la familia. Nos desvinculamos del bote Alejandro Quintana y yo, pero continuó la gestión el cuñado de Luis Sosa y hermano de Pepe Fernández, Eugenio Fernández que dedicó muchas horas y que se convirtió en el alma del bote.

Las carreras de caballos

Dentro de los patrocinios de Pepsi Cola, también apostamos por las carreras de caballo al estilo canario, donde los jinetes montaban a pelo. Promocionamos un caballo llamado Droper.

En la ciudad las carreras se iniciaban en el barrio de San Antonio y se desarrollaban por la carretera que va a Schamann. A uno de los jinetes, Polito, se le contrató para trabajar en las oficinas de Ahemon y compatibilizaba ambas actividades.

Como Polito tenía un picadero en Marzagán nos ofreció que fuéramos para aprender a montar. Asistí durante un tiempo y aprendí algo, inclusive un poco de salto. Pero la mejor anécdota sucedió en compañía de un buen amigo: Enrique Varona, en aquel momento delegado de Pepsi Cola de España en Canarias, a quien durante un almuerzo le comenté que en el picadero había un caballo llamado Tierry que era muy cabezota y trataba siempre de no obedecer.

Mi amigo Enrique me dijo que él tenía mucha experiencia con caballos y que aunque esa misma noche regresaba a Madrid, me pidió que lo acompañara a comprarse unos pantalones vaqueros para luego ir a montar al caballo Tierry. Así lo hicimos y pude observar como se entabló una lucha titánica entre los dos. Después de muchos esfuerzos se impuso el jinete, quien terminó exhausto. Como tenía que volar a Madrid, del picadero lo llevé directamente al aeropuerto. Una vez allí entró al servicio para quitarse el vaquero que se había comprado para la ocasión. Al rato salió con cara de circunstancias pero seguía con los vaqueros puestos y al preguntarle qué le pasaba con buen humor dijo: *“no me los puedo quitar, porque no me puedo ni doblar”*. Embarcó en el avión con sus pantalones apestando, y lue-

go nos contó cómo lo miraba el resto de los pasajeros que intentaban cambiar de asiento para no estar a su lado.

Las Galas Musicales

Con motivo del lanzamiento de la botella de Pepsi Cola 500 (medio litro), organizamos un nuevo patrocinio.

Para la promoción de este nuevo formato se organizó un concurso de cantantes que se celebraba todos los domingos por la mañana - en el cine Avellaneda- en el que el público votaba. En cada sesión, como broche final actuaba un grupo profesional, como por ejemplo Los tres sudamericanos. Fue una campaña que tuvo mucho éxito.

La final se celebró en el Teatro Pérez Galdós y el artista invitado para el cierre fue Raphael, un auténtico ídolo de masas en el momento. Recuerdo su profesionalidad. Llegó al teatro 2 horas antes para probar sonido y asegurarse que todo estaba correcto. Su caché estaba en 150.000 pesetas, una fortuna para la época. Le pagamos con un cheque conformado que recogió antes de actuar. El éxito de esta final desbordó cualquier previsión y las presiones para conseguir una entrada me llegaban de todos lados.

Esta gala final la presentó Jose Luis Pequer un locutor del momento de fama nacional. En el ensayo previo, se le escapó decir que el es-

pectáculo, en vez de estar patrocinado por Pepsi Cola estaba patrocinado por la "competencia". Por suerte, el error ocurrió durante los ensayos, porque si llega a ser en directo nos arruina la promoción. Por ese motivo le pusimos un cartel con el nombre de Pepsi Cola en su micrófono y acordamos que para evitar errores cada vez que fuera a mencionar al patrocinador pusiera su mirada en el cartelito. Así lo hizo y todo salió de maravilla.

Los patrocinios ocuparon gran parte de mi tiempo y guardo muy buenos recuerdos de los mismos. Sin embargo, durante esta etapa hubo un hecho que destacó sobre todos los demás, por la trascendencia que tuvo en mi vida profesional y porque me enseñó la importancia de las primeras impresiones: la visita del Presidente Mundial de Pepsi Cola, Mr. Kendall.

El Sr Kendall estaba dando la vuelta al mundo en su avión particular y pensaba aterrizar en Tenerife. Mandó un telegrama a Ahemon para decir que con mucho gusto nos recibiría allí. Mi tío le contestó que para él ir a Tenerife era una ofensa porque Ahemón era la primera fábrica per cápita de Europa. Al final Mr. Kendall, contrariado, decide venir a Gran Canaria pero lo hace de muy mal humor. Cuando llega al aeropuerto, a las once de la mañana, pregunta por el responsable del programa de su visita. Me presento y me dice que tuviera claro que a las cuatro de la

tarde tenía que estar volando otra vez.

Lo llevamos al hotel don Juan donde se le recibió con una exhibición de bailes folclóricos. Se sirvió un excelente almuerzo regado con vino Vega Sicilia y el caballero empezó a relajarse y sentirse a gusto.

Yo veía que pasaba el tiempo y aún quedaba la visita a fábrica por lo que le comuniqué que estábamos muy justos con el horario programado. Él contestó: *“usted es un hombre joven. Aprenda que cuando el jefe está contento, el horario no funciona”*.

Además me pidió que le consiguiera dos cajas del vino que estaba tomando (era un Vega Sicilia) y dos cajas de cebollas de Lanzarote que había probado en el menú. Me encargué que lo tuviera todo en su avión antes de su partida.

Finalmente llegamos al aeropuerto cerca de las ocho de la noche, después de haber visitado la fábrica. Antes de salir le llamé, miró y le hice una foto con la máquina polaroid que revelaba fotos al instante. La pegué en un álbum que había ido elaborando a lo largo del día y se lo entregué diciéndole que allí tenía un recuerdo de su visita. Miró al presidente de Pepsi Cola de España, que viajaba también con él, y dijo: *“no sé cuánto vale este hombre, pero fíchelo”*.

Mi propósito no era ir a Madrid porque estaba muy bien en Ahemón, pero las cosas se complicaron. La entrada de la segunda generación de propietarios originó problemas que pusieron en riesgo la continuidad del negocio.

Mi tío Pedro me propuso que existieran dos

gerentes, para poder poner conmigo a una persona muy cercana a él, pero yo le dije: *“barco con dos capitanes, buque a pique”*. Voluntariamente renuncié a mi cargo de Director Gerente y acepté ocupar el puesto de Director Comercial, sin embargo, me aumentaron el sueldo.

Aún con este cambio, todo continuó yendo a peor y mi tío me llamó para preguntarme por una solución. Le propuse que todos los familiares abandonaran la empresa y pasasen a formar parte de un consejo de administración. Que me permitiera volver a ejercer la gerencia, con el compromiso de rendir cuentas una vez al mes ante el consejo. Si iba bien que me pagaran y si iba mal que me echaran.

En principio aceptaron, pero al día siguiente mi tío me llamó y me dijo que su nuera pensaba que yo era muy “jesuítico” y que lo que quería era quedarme con la empresa. Le dije que estaban equivocados e intenté que vieran que estaban cometiendo un error. El insistía en que yo dirigiera, pero con toda la familia trabajando en la empresa, sin embargo yo mantuve la postura de que esa opción no funcionaría.

En ese momento, quizás cumpliendo la sugerencia de Mr. Kendall, recibí una llamada del presidente de Pepsi Cola de España el cual me ofrecía un empleo en Madrid con el doble salario del que ganaba aquí. Dadas las circunstancias, era el mejor momento para marcharme. Mi salida de Ahemón se produjo de forma absolutamente amistosa.

El trabajo en Madrid constituía un gran reto

para mí porque suponía estar a un nivel muy superior al que estaba acostumbrado. Como existía incertidumbre sobre el resultado acordé con Ketty que primero me trasladaría yo solo, y luego si todo iba bien, vendría la familia.

PEPSI COLA EN MADRID. UN PARÉNTESIS NECESARIO

En Madrid era el brazo derecho del presidente de la Compañía y como director de operaciones me encargaba de gestiones especiales.

Las oficinas estaban situadas en una zona muy céntrica: Serrano 23, esquina con Hermosilla. Mi llegada a las oficinas de Madrid, no fue muy bien acogida porque el personal entendía que por amistad y por la coincidencia de la visita de Mr. Kendall, me había saltado todos los escalafones. Realmente solo una persona me apoyó desde el principio: el ingeniero de la compañía Silverio Muñoz. Ahí nació una amistad que a día

de hoy conservamos. Las relaciones con el resto de los compañeros fueron mejorando con el tiempo, en especial cuando se enteraron que mi proyecto definitivo no era quedarme en Madrid sino volver a Canarias. Silverio no solo me apoyó en el trabajo, sino que los sábados me invitaba a hacer deporte con él por la mañana y luego a almorzar en su casa, cosa que yo agradecía mucho pues estaba sólo en la ciudad.

Los domingos solía hablar largo y tendido por teléfono con Ketty que me contaba todos los pormenores de los niños. No obstante también viajaba con frecuencia a Canarias. Lamentablemente, una de las primeras veces fue en representación de la compañía con motivo del fallecimiento en un accidente de tráfico de Margarita, la esposa de mi primo Juan Domínguez.

Cuando estaba en Madrid almorzaba y cenaba en el mismo restaurante, y siempre con el mismo menú. A medio día sopa de marisco, merluza y postre. Para la cena, acelgas rehogadas y un vaso de leche. Cuando Ketty me visitaba se negaba en redondo a esta disciplina culinaria diaria. La estancia en Madrid, entre el control que tenía de comida y la caminata que me daba antes de regresar a la oficina, me mantuvo en una forma física muy buena.

En PepsiCo en Madrid trabajé a las órdenes de Alberto Garrabé, una persona muy inteligente y capaz. Mi relación con él venía de muchos años antes, desde el comienzo de las negociaciones con la compañía para obtener la franquicia para Ahemon de Pepsi Cola ya que él era el Delegado

para Canarias.

Nuestra relación fue muy cordial desde el primer momento y noté que me valoraba y apreciaba. De hecho fue él quien, en 1962, siendo entonces Presidente de Pepsi Cola España, le sugirió a mi tío Pedro que yo era la persona idónea para ocupar la gerencia de Ahemon.

En una de sus visitas a Gran Canaria pasamos por una experiencia traumática que ayudó a hacer más sólida nuestra buena relación. Estando aquí enfermó, y en la clínica a la que lo acompañé decidieron que era urgente operarlo porque presentaba un cuadro de peritonitis. Lo operaron, pero al día siguiente su salud empeoró. El médico nos dijo que no era capaz de operarlo de nuevo, que solo había dos doctores en la isla capacitados para ello y por suerte pudimos localizar a uno de ellos: Don Jorge Petit.

Se sometió a la segunda operación, su pronóstico era que podía salvarse pero que estábamos en un punto muy difícil. Sin embargo Garrabé era un hombre sano y se recuperó. Me ofrecí voluntario para quedarme con él la noche tras segunda operación, aunque rechazó mi oferta argumentando: *“Lizardo, en tí confío mucho, pero no en tu capacidad técnica. Mejor dile al ingeniero de la compañía que venga para que vigile los aparatos a los que estoy conectado”*. Así lo hicimos y Garrabé se recuperó sin problemas.

Durante mi etapa en Madrid, conocí a sus dos tíos solteros Lula y Manolo que era con quienes vivía. Lula tenía un puesto muy importante como secretaria de Pilar Primo de Rivera, jefa de

la falange femenina en España. A través de ella gestioné varios campamentos de verano para mis hijos en la península. Aunque no era necesario, siempre sintió que debía corresponder a todo el esfuerzo que hice con su sobrino durante su enfermedad.

Garrabé tenía una gran capacidad de negociación y una habilidad increíble para conseguir cosas. Junto a él aprendí que todo era posible si razonabas bien la petición y la presentabas en el momento oportuno. Vicente Díaz Lavín solía decirme que cuando Alberto llamaba para hablarte de algo no lo hará en el primer tema que te exponga, ni en el segundo, sino que será en el tercero donde empezará a comentarte lo que realmente va buscando.

Años más tarde cuando ya no nos unía ningún vínculo profesional, seguí manteniendo contacto con él pues cuando abandonó la compañía puso en Gran Canaria una central operativa para comprar pescado con Nigeria. Era curioso ver como algo tan complejo como que los barcos de pesca se construyeran en Francia, con créditos ingleses, para pescar en aguas de Nigeria, con tripulación italiana.... él lo viera como algo sencillo.

El tiempo trascurrió muy rápido en Madrid y casi sin darme cuenta habían pasado dos años. Ketty planteó un ultimátum porque no podíamos seguir así: o yo regresaba a Canarias o toda la familia se trasladaba a Madrid. Así que decidimos que nos mudáramos todos a la Península.

Ya teníamos un piso mirado, cuando recibo una llamada de mi primo Juan para informarme

que las relaciones entre mi tío Pedro y él en Ahemón se habían complicado, hasta tal punto, que con buen criterio habían decidido separarse.

Para ello acordaron que uno valoraría el precio de su 50% de la sociedad y el otro decidiría si compraba o vendía.

Valoró mi tío Pedro y mi primo Juan me comunicó que estaba interesado en comprar, pero solo el 10%, de esa forma sería propietario del 60%. Me encargó que hiciera las gestiones para conseguirle un préstamo bancario para ello y que buscara socios que adquirieran el 40% restante.

El préstamo para la compra lo negocié con el Banco Industrial de Bilbao, con quienes ya había tenido tratos con anterioridad, y entre otras condiciones para otorgarlo plantean que yo vuelva a estar en el equipo directivo de la nueva etapa de Ahemón. Tanto mi primo Juan como yo estuvimos de acuerdo, y doy por finalizada mi etapa en Madrid regresando a Gran Canaria aunque antes estuve dos meses en Bournemouth, una ciudad del sur de Inglaterra perfeccionando mi inglés.

CREANDO INDUSTRIAS EN CANARIAS

En la búsqueda de nuevos socios para Ahemon el primero que aceptó fue Añaza de Tenerife, adquiriendo un 25% y después Germán Gervás, uno de los dueños de Mahou, que se hizo con un 10%. El 5% restante lo adquirimos entre Enrique Varona y yo.

Empezaba una nueva etapa empresarial en la que, a pesar de que Don Juan Domínguez tenía la mayoría, el hombre fuerte de Ahemon fue Arturo Escuder.

Arturo y yo nos conocíamos desde hacía muchos años, de la época en que cada uno luchó por conseguir las franquicias de Pepsi Cola, Schweppes y Frito-Lay para sus respectivas empresas.

Entonces defendíamos intereses opuestos.

En los inicios de esta nueva etapa, Arturo propuso repartirnos las jefaturas: yo en la provincia de Las Palmas y él en la de Tenerife. Pero como es sabido que no soy partidario de buque con dos capitanes, mi propuesta fue que él fuese el número uno a nivel regional y yo el número dos. En consecuencia, pasó a responsabilizarse de Ahemón y a ser mi jefe cerca de seis años. Trabajé una relación muy estrecha con él, inclusive fue padrino de mi hija Alicia nacida en 1974.

Fue una época muy intensa a nivel profesional, y entre otros proyectos se planteó la necesidad de crear una nueva compañía que desarrollara negocios a nivel regional, gestándose así una nueva empresa: Establecimientos Industriales Archipiélago. La tarea me la encomendaron a mí que trabajé con un equipo de cinco personas con oficina en Gran Canaria y Tenerife.

Fue una etapa muy bonita porque tuvimos oportunidad de viajar juntos, con nuestras esposas, y cerrar buenas operaciones como fueron CERTESA, Libbys y Vidrieras Canarias.

Con Arturo aprendí a ser más enérgico, a valorar con mejor cotización lo que ofrecíamos, tanto nuestras estructuras como el conocimiento del mercado, porque muchas veces por modestia no se hacía correctamente. En resumen aprendí la importancia de saber “venderte” valorándote adecuadamente.

El primer negocio en el que participamos fue CERTESA, una cervecera en Tenerife. En aquel momento existían dos cerveceras tradicionales en

las islas: Tropical y CCC, que de alguna forma tenían acordada la limitación de sus actuaciones en cada una de las provincias. Tropical en Las Palmas y CCC en Santa Cruz de Tenerife.

Tropical, que la dirigía Antonio Vega Pereira, tenía bien organizada la distribución de la cerveza a sus clientes, pero CCC en Tenerife no ofrecía el servicio de distribución, por lo que los mayoristas tenían que desplazarse hasta la fábrica para comprar, hacer cola y recoger ellos mismos el producto, que para colmo no siempre lo conseguían.

Por este motivo, los mayoristas tinerfeños decidieron unirse y crear una cervecera: CERTESA, que embotellaron bajo la marca MAS. Una vez puesta en marcha la fábrica, se encontraron con un problema de calidad porque no terminaban de dominar la elaboración de la cerveza.

En este punto ofrecieron a E. I. Archipiélago la compra de la cervecera CERTESA. No aceptamos, pero hicimos una contraoferta: E.I. Archipiélago, compraría sólo el 20% de las acciones, pero arrendaría la fábrica por 15 años. Aceptaron la solución y me trasladé a Tenerife para hacerme cargo del negocio. Lo primero que hicimos fue trabajar a fondo para que el maestro cervecero consiguiera producir una cerveza de calidad.

En aquella etapa iba en avión los lunes por la mañana temprano y regresaba a Gran Canaria los viernes por la noche. Estuve un tiempo así, hasta que le solicité a Arturo Escuder que buscara un gerente. Me propuso que sugiriera a alguien, y propuse a Vicente Díaz Lavín a quien había conocido en mi etapa de Pepsi Cola en Madrid.

Durante un tiempo, Vicente y yo estuvimos trabajando juntos para que se familiarizara con el negocio. Recuerdo como anécdota que el Consejo de E.I. Archipiélago nos lanzó un reto de objetivos de venta: si superábamos una cifra concreta, nos regalaban un coche a cada uno, el que quisiéramos. Y lo logramos. Yo elegí uno de la marca Mercedes, pero el consejo no me lo permitió instándome a que eligiera cualquier otra marca; argumentaban que esa marca era de taxistas y por tanto no adecuada para mi cargo. Yo les contesté que el hecho de que lo usaran los taxistas era la demostración de la calidad del coche. Pero se mantuvo el veto y al final elegí un Volvo, que aunque tenía mucho prestigio, a mí me dio muchos problemas. Tenía un fallo de fábrica que le hacía quedarse sin fuerzas en las subidas; ni los mecánicos, ni la propia casa fueron capaces de dar con el problema.

Aburrido, lo vendí años más tarde a un mecánico de Ahemon, que solucionó el problema sustituyendo la caja de cambio automática por una manual. Y yo me compré un Mercedes.

El éxito de cerveza Mas fue tal, que las ventas de CCC se resintieron y decidieron vender acciones al grupo alemán SCHICKEDAN de Nüremberg, (en aquel momento era la mayor compañía en Europa de venta por correspondencia). Cuando los nuevos dueños se hicieron cargo de la compañía en Tenerife, establecimos contacto con su delegado en Canarias, Max Kramesberge y se iniciaron conversaciones para fusionar las dos fábricas: CERTESA y CCC.

Se eligió París como sede para negociar la fusión y hasta allí viajamos Arturo Escuder, Vicente Díaz Lavín y yo. El acuerdo final fue un intercambio de 2,15 acciones de nuestra compañía por 1 de CCC, cambio que debían aprobar las juntas generales de ambas sociedades.

Pero al regresar a Tenerife, el delegado alemán en Canarias, me llamó y me dijo que había recibido nuevas instrucciones y que era imprescindible mejorar ligeramente ese intercambio; que ahora debían ser 2,30 acciones de nuestra compañía por 1 de la de ellos. Nuestra dirección no aceptó esa modificación de última hora y dio la orden de mantenernos en lo pactado en París.

Los alemanes no lo ratificaron, el pacto no se firmó y a partir de ese momento iniciaron una guerra comercial muy fuerte contra nosotros. Nuestra cerveza Mas no solo no crecía en el mercado, sino que perdíamos cuota porque el público prefería el sabor de la cerveza CCC.

Aunque no lo puedo confirmar porque yo no estuve presente en las negociaciones, me comentaron que años más tarde CCC absorbió a cerveza Mas con un intercambio de 7 acciones a 1.

Libbys

Otro de los productos elegidos para desarrollar por E. I. Archipiélago fue el néctar de frutas, pero buscábamos una marca internacional que tuviera prestigio y fuera conocida en Cana-

rias. Al principio pensamos en la marca Del Monte pero no encontrábamos el contacto adecuado y decidimos intentarlo con la marca Libbys.

La central la tenían en Chicago y hasta allí viajamos Arturo Escuder y yo. Cuando les solicitamos la franquicia para Canarias nos dijeron que ellos no operaban con franquicias en ningún lugar del mundo, sino que distribuían directamente o a través de agentes comerciales. Seguimos insistiendo y al final accedieron a considerar nuestra petición. Pasaron instrucciones a su delegado en Madrid con quien continuamos las negociaciones, un cubano muy agradable, con el que logramos cerrar el acuerdo.

Finalmente nos autorizaron a producir, siguiendo sus fórmulas, jugos de frutas y mermeladas bajo la marca Libbys. En Tenerife se adquirió un solar al lado del de la fábrica de cerveza Mas, se edificó la fábrica y se compararon las máquinas en Italia. Una vez iniciada la producción, asumió la gerencia Vicente Díaz Lavín que también llevaba la de CERTESA.

El inicio de Libbys coincidió con una huelga que se produjo en Ahemon. Por un lado Enrique Varona, gerente de Ahemon, decía que él no podía admitir a los vendedores que habían sido despedidos con la huelga, pero por otro lado, los sindicatos mantenían que si esos trabajadores no eran admitidos, la huelga continuaría.

La solución fue incorporar a todos los despedidos en la nueva sección de Libbys que había creado en Gran Canaria. Arengué al nuevo equipo diciéndoles que los conocía a todos de mi época

en Ahemon y que sabía que eran buenos vendedores, pero ahora había que demostrarlo con el nuevo producto. Reaccionaron muy bien y desde ese momento en Gran Canaria se alcanzaron importantes cifras de venta con Libbys.

La fábrica se instaló en Tenerife por la necesidad de agua (se pensaba que Tenerife tenía agua en cantidad y calidad). Pero como llegó un momento en que necesitábamos más espacio de almacenamiento, se compró un solar en Gran Canaria, en el Barranco de La Gallina de Telde para organizar una mejor distribución regional. Al finalizar mi etapa aquí, se hizo cargo del grupo Jorge Roger.

La mala situación en la que se encontraba CERTESA, unido a que la compañía perdió en los tribunales un pleito que había iniciado la compañía KAS por similitud de marcas (MAS/ KAS), hizo que desde E. I. Archipiélago, los socios de Las Palmas propusieran dar por finalizado el contrato de arrendamiento de la fábrica de cerveza, pues estábamos perdiendo dinero. Añaza se negó a esta propuesta y ese fue el motivo que nos llevó a acordar separarnos.

Arturo Escuder estaba dispuesto a arriesgar más que D.Juan por lo que, llegamos al acuerdo que lo mejor para ambas partes era separarse de nuevo. En estas negociaciones yo representé a Ahemon y Añaza designó a Vicente Lavín.

La separación fue total, Ahemon recuperó el 25% que en su día había adquirido Añaza. Se pagó una indemnización y con ella dimos por finalizada la relación.

Después de la separación, las relaciones fueron corteses, pero sin vinculación empresarial. Arturo Escuder se dedicó más a la política, y murió relativamente joven con 60 años. Falleció subiendo las escaleras de entrada al parlamento Europeo.

Tras la disolución de E.I. Archipiélago pasé a dedicarme de lleno a Ahemon, a Aperitivos Snack y a mi proyecto más personal: Vidrieras Canarias, que ya se estaba construyendo y que se pondría en marcha en 1978.

VIDRIERAS CANARIAS

En estos años inicié contactos para instalar en las islas Canarias una fábrica de botellas de vidrio. La necesidad de botellas en Canarias se producía sobre todo en verano porque la Península no tenía producción suficiente y los fabricantes siempre dejaban de atender a Canarias. Los pedidos se retrasaban y los enviaban con mucho retraso y para colmo las botellas llegaban en malas condiciones, con un alto porcentaje de roturas.

En una reunión con la asistencia de representantes de Tropical, Agua de Firgas y E.I. Archipiélago se constató que todos teníamos el mismo problema y que todos habíamos pensado en la misma solución, por lo que decidimos unir nuestras fuerzas para crear una Vidriera. Era 1972 cuando constituimos la sociedad Vidrieras Cana-

rias con la participación a partes iguales de las tres empresas.

Aunque en aquel momento E.I Archipiélago tenía dos fábricas en producción en Tenerife (cerveza Mas y jugos Libbys), propuse que la nueva vidriera se instalara en Gran Canaria, algo que también deseaba Tropical y Firgas, pero antes teníamos que superar la resistencia de los socios tinerfeños, que apostaban por Tenerife alegando mayor experiencia, pues la única fábrica de vidrio que había existido hasta el momento en Canarias había estado en la Laguna, aunque ya estaba cerrada.

El argumento que presentamos para defender la ubicación de la fábrica en Gran Canaria fue que el precio de las botellas sería igual en todas las islas. Para ello, la sociedad subvencionaría el transporte, y por una cuestión de optimización de costes, la fábrica debía instalarse en la isla que más consumo de vidrio tuviera, que era Gran Canaria.

Constituida la sociedad en 1972, dado que había un antecedente de una vidriera en La Laguna, la primera actuación que llevamos a cabo fue estudiar las causas que habían motivado su cierre. Concluimos que fueron varias, tales como que no tuvo asistencia técnica de nivel para garantizar la calidad y la cantidad de la producción, que no habían realizado inversiones en nuevas maquinarias, que estaba mal ubicada por estar próxima a la parte urbana de La Laguna y que la financiación tampoco fue la correcta, además de otras razones de menos peso.

Tras este estudio concluimos que para nuestro proyecto lo más importante era poder contar con una asistencia técnica de alto nivel que nos garantizara la calidad de la producción y nos respaldara ante cualquier problema técnico que pudiera surgir. La decisión fue elegir al grupo Saint Gobain que en España era Cristalerías Española, Vicasa.

Acordamos proponerles participar en el negocio ofreciéndoles el 50% y un canon por su trabajo. En aquel momento, ellos abastecían desde la Península a la mitad del mercado en Canarias y con esta operación, les garantizábamos prácticamente el 100% del mercado. Pensábamos que la oferta era muy buena y fuimos ilusionados a proponerla. El grupo canario lo dirigía Antonio Vega, en su calidad de presidente de Vidrieras Canarias.

El resultado de la primera conversación en Madrid con el grupo Cristalerías Españolas fue totalmente negativo. No les interesaba en absoluto la operación. Argumentaron que Canarias era un mercado pequeño y fraccionado, que no tenía materias primas y que de aceptar la propuesta, nos llevaría a un constante enfrentamiento de socios porque ellos como fabricantes querrían ganar más dinero y nosotros como embotelladores querriamos comprar las botellas al menor precio posible.

La situación en España durante el periodo en el que se iniciaron estas conversaciones era muy convulsa: el régimen de Franco empezaba a dar signos de debilidad, el Sahara a crear problemas, ETA había endureciendo su nivel de actuación, en

1973 se produce el asesinato del presidente del gobierno de España, Carrero Blanco y en 1975 muere Franco.

Todas estas razones fueron retrasando mucho las negociaciones, pero finalmente alcanzamos un acuerdo aceptando sus condiciones: debíamos permitir la entrada de nuevos socios como inversores puros y aceptar que Vicasa nombrara al director gerente, al jefe técnico y al jefe de administración.

Se incorporaron como nuevos socios el Banco de Fomento, y dos empresas semioficiales: Sodicán, que era canaria, y Endiasa, madrileña.

En el año 1977 se inicia la construcción de la fábrica según los planos y el proyecto que también había redactado Vicasa. La obra se adjudicó a la empresa canaria Constructora Maspalomas, que tuvo muchos problemas durante la ejecución. Sus obreros se declararon en huelga, justo en el momento que se estaba construyendo la chimenea por el procedimiento de hormigón deslizante que exige una actuación continuada las 24 horas al día hasta su completa finalización. Hubo que suspender el contrato de obra y tuvo que indemnizarnos. Finalmente fue Covican, la empresa que terminó la construcción de la fábrica en el año 1978.

Inaugurada la fábrica, empezaron las dificultades porque no éramos capaces de vender todo lo que producíamos. Además la situación se fue deteriorando porque los sindicatos estaban muy activos y las negociaciones colectivas se complicaron mucho. Incluso en una reunión de trabajo

llegaron a zarandear al gerente, quien me visitó en mi domicilio para comunicarme que no asistiría a ninguna negociación más.

En mi calidad de consejero delegado lo sustituí y continué las negociaciones. Los obreros exigían el mismo salario que sus compañeros de las fábricas de la Península, pero desde el primero momento les informé que esa petición era inasumible para nosotros y que sobre la mesa se había puesto el máximo incremento que Vicsa podía ofrecerles. Después de muchas horas de reunión de alta tensión, se acordó convocar una asamblea en la fábrica para que el personal votara. Se celebró la asamblea y, después de mucho discutir, me autorizaron para poder intervenir. Cuando me dirigí a ellos les expliqué que para la empresa era imposible alcanzar el nivel de salarios que exigían y que de continuar con esa reivindicación, la fábrica se vería irremediabilmente abocada al cierre. Terminada mi intervención me retiré y tras un debate interno procedieron a votar. El resultado fue que aceptaron las condiciones de la empresa y no hubo huelga.

Los primeros años fueron muy difíciles porque el mercado local no era suficiente para absorber la producción y eso repercutía en los resultados de la sociedad. Todo ello coincidió con el cambio del director general de Vicsa en la Península. Nombraron a Manuel Varela Echeverría con quien contactamos para ponerle al día de la delicada situación que atravesaba Vidrieras Canarias.

Inmediatamente se interesa por el tema y toma una serie de decisiones que resultaron muy

favorables: cambia al director gerente de Vidrieras Canarias, y nombra a Gregorio Morales (ingeniero de gran experiencia en la dirección de empresas en dificultades), rebaja el canon que pagábamos al 50%, transforma la deuda a pagar a largo plazo y por último da la orden de comprarnos los excedentes de producción durante tres años. Con todas estas medidas los resultados pasaron, en poco tiempo, a ser positivos.

Pero Manuel Varela no se limitó a esta única actuación, asumió en el consejo de Vidrieras Canarias uno de los puestos que le correspondía a Vicsa y se implicó activamente en buscar soluciones a los problemas que nos iban surgiendo. Como reconocimiento a su gran labor, Vidrieras Canarias le hizo un homenaje póstumo y su retrato cuelga en la sala del consejo, junto al de otros fundadores y directivos de la empresa.

Superadas las dificultades iniciales, con los años venideros se fue alcanzando un nivel de exportación cada vez mayor, que junto con el consumo del mercado canario, logra hoy en día cubrir toda la producción.

En el año 2014 se llevó a cabo el mayor plan de inversiones en Vidrieras Canarias. Se construye un nuevo horno y se renueva la maquinaria para alcanzar el máximo nivel de calidad que se conoce a nivel mundial en la fabricación de vidrio. Este plan, también incluía un acuerdo con una empresa cercana, que nos compraría el humo que se genera con la fabricación de vidrio, evitando con ello la contaminación ambiental.

La puesta en marcha del nuevo horno y la

renovación de la maquinaria, se presentó a la sociedad en un acto multitudinario presidido por el presidente del gobierno de Canarias Paulino Rivero, al que asistieron autoridades del archipiélago.

Terminado y ejecutado este plan de inversiones, voluntariamente doy por terminada, después de 42 años, mi dilatada etapa como Consejero Delegado de Vidrieras Canarias.

Siempre, dentro de mi afán por embellecer la isla, me preocupé que el aspecto exterior de la fábrica fuera lo mejor posible. Por ello, a lo largo de los años se fueron ejecutando mejoras entre las que se encuentra la plantación de un gran palmeral que es el asombro de los visitantes.

En el homenaje de despedida como Consejero Delegado, me hicieron entrega de un libro con fotos y valoraciones que trabajadores, compañeros y directivos, hacían de mi paso por Vidrieras. Finalizó el acto, con la plantación de una palmera en el exterior, para contribuir a la ampliación de ese palmeral del que me siento muy orgulloso.

Pero tengo que reconocer que uno de los momentos más emotivos que pude vivir en las instalaciones de Vidrieras Canarias fue en el año 2010 con motivo de la entrega que se me hizo de la medalla al mérito en el trabajo en la categoría de oro.

A instancias de la Delegada del Gobierno en Canarias, Carolina Darias, el ministro de trabajo Sr. Gorbacho, presenta en el consejo de ministro presidido por el Sr. Zapatero, la solicitud para concederme la medalla al mérito en el trabajo en la Categoría de oro como reconocimiento a una

conducta social útil.

Al conocer la noticia sentí una íntima satisfacción y sugerí recibir la medalla en Vidrieras Canarias, sociedad con la que había estado vinculado tantos años de trabajo. El 14 de mayo de 2010 se celebró el acto, ante unos trescientos invitados.

En mi intervención manifesté compartir la afirmación de Ortega y Gasset en cuanto a que *“no son las circunstancias las que nos determinan, sino que es nuestro carácter el que decide”*.



APERITIVOS SNACK

En febrero de 1965 los consejos de administración de las compañías Pepsi Cola y Frito-Lay en los Estados Unidos anuncian su fusión dando lugar al gigante PepsiCo.

La realidad era que si bien Pepsi Cola se conocía en todo el mundo, Frito-Lay era muy fuerte en USA pero una desconocida en Europa.

Antes de dar el paso de vender los productos de Frito-Lay en Europa decidieron hacer un test de mercado y eligieron Canarias porque les parecía el territorio adecuado dada la importancia del turismo en las Islas y su variada procedencia.

Ahemón ofreció su colaboración e igualmente Añaza en Tenerife, pero PepsiCo decidió elegir a uno solo ya que tenía la experiencia de los problemas surgidos con la separación de franquicias

de las bebidas refrescantes.

Una serie de circunstancias jugaron a favor de Añaza, y la franquicia se la concedieron a ellos. Ahemón sólo pudo acceder en ese momento a ser el distribuidor en la provincia de Las Palmas.

El test de mercado, con Munchitos a la cabeza, resultó un éxito total por lo que la compañía PepsiCo decidió dar el salto a Europa.



Retrato obra de Manolo Padrón Noble

Pero en lo referente a la Península, se encontraron con la competencia de Matutano, y tal como se suelen solucionar estos planteamientos “el pez grande se come al chico” y PepsiCo termi-

nó comprándola.

Matutano era una compañía de origen catalán con muy buena aceptación y una gran cuota de mercado, que trabajaba como producto fundamental la patata frita a partir de la papa natural. Pepsico decidió trabajar a fondo en el desarrollo de los productos que ya tenía Matutano y no introdujeron Munchitos en la Península, esa es la razón por la que sólo se fabrica en Canarias.

Como Ahemon seguía convencida de la necesidad de fabricar directamente en Gran Canaria para garantizar la frescura del producto, dos ejecutivos - Cesáreo Espino y yo- viajamos a Dallas en USA para intentar convencer a los ejecutivos de PepsiCo de la conveniencia de instalar una fábrica en nuestra isla. El americano que nos recibió tenía un acento tan cerrado que ninguno de los dos logramos entenderlo. La solución fue que llamaron a un polaco que no sabía español pero al que se le entendía bien el inglés e hizo de mediador.

Ante todos nuestros esfuerzos, la compañía internacional acabó cediendo y permitió instalar una fábrica en Gran Canaria. Esto se logró a finales de los años 70.

Las instalaciones industriales para la fabricación de aperitivos se montaron inicialmente en el mismo lugar donde se elaboraban las bebidas refrescantes. Para su distribución Ahemon cedió a algunos de los repartidores de más edad que ya no estaban en condiciones de soportar el peso de las cajas de refrescos. Eran grandes vendedores y su experiencia se notó enseguida en el incremento de las ventas.

En aquellos años recibimos la visita de John Sculley que era un alto directivo de PepsiCo. Lo atendí personalmente y se produjo una gran sintonía. En nuestras conversaciones llegó a sugerirme que era una lástima que un ejecutivo con mi potencial no saliera de Canarias, que para él eso era como un caminante que se queda atrapado en un barranco y que si me decidía dar el salto a USA, él me apoyaría. Yo le aclaré que tenía mis planes de futuro, no solo profesionales, sino personales y familiares y que no consideraba Canarias un barranco, sino un territorio donde podría dar salida al posible potencial que tuviera.

Sculley terminó siendo famoso en los años 80 ya que Steve Jobs, dueño Apple, lo contrató para convertir la compañía en una gran multinacional. Aquello no se desarrolló de la mejor manera porque primero, Sculley siguiendo las sugerencias del Consejo de Administración, despidió a todos los ejecutivos, incluyendo a Steve Jobs, pero después fue el propio Consejo de Administración el que acabó despidiendo a Sculley.

Años más tarde escribió un libro llamado “de Pepsi a Apple” que tuvo gran relevancia editorial, y muchos amigos me comentaron que en una de sus páginas citaba algunas ideas que recibió de un industrial en las Islas Canarias. Yo recordé mis conversaciones con él en el aeropuerto de Gando, en la antigua terminal, en la que mantuve el criterio de que solo el desarrollo profesional no era lo ideal.

Con relación a Canarias la línea de aperitivos continuó creciendo favorablemente, por lo que se

tomó la decisión de independizarla de Ahemon y crear una sociedad a parte. Así nace en 1983 Aperitivos Snack con unas instalaciones propias en el polígono de Arinaga.

Nuestro desarrollo nos llevó a proponerles a Añaza de Tenerife que nos vendieran su franquicia y lo logramos. En los años posteriores, los buenos resultados de venta nos movieron a seguir ampliando nuestras instalaciones y a acometer diferentes proyectos de modernización.

Hoy Aperitivos Snack es líder del mercado de aperitivos en Canarias sustentado por un gran equipo de profesionales con un foco constante en innovación y en gestión de punto de venta.

TIEMPO DE OCIO

Como no todo va a ser trabajo, lógicamente había un tiempo de ocio que disfrutaba con la familia y amigos.

La casa y finca de Santa Cristina

Allá por el año 1970 Ketty se enteró que vendían unos terrenos en Santa Cristina, en el municipio de Guía de Gran Canaria; era una zona donde solíamos ir con frecuencia porque nos gustaba mucho la gran vegetación que tenía.

Siempre tuve ilusión por tener un terreno y una casa en el campo, pero en aquella época se acrecentó pues, en el fondo, tenía un cierto temor que a la muerte de Franco la situación económica se pudieran complicar y vivir en una ciudad que

no produce nada, con seis hijos, sería un verdadero problema. Por ello cuando se presentó la oportunidad de comprar, quisimos aprovecharla.

A este proyecto se unieron otros amigos que compartían la idea. Entre todos compramos ocho mil metros cuadrados para construir cinco viviendas rurales, cada una en su propia parcela. Pero la idea de ellos se fue difuminando en el tiempo y terminamos por recomprarles a todos su parte. A finales del año 1977, aproximadamente, Ketty y yo éramos propietarios de las cinco parcelas.

Tengo que reconocer que el papel que en mi vida familiar ha tenido Santa Cristina es muy superior al que yo había imaginado desde un principio, porque a lo largo de los años ha resultado ser un elemento de cohesión familiar, cubriendo diferentes objetivos, en distintas épocas nuestras vidas.

Iniciamos una construcción que en aquellos momentos tenía la dimensión de un refugio, y que servía para guarecernos mientras pasábamos el día con la familia y amigos. Pero pronto se nos quedó pequeño por lo que tomamos la decisión de ampliarlo.

La ampliación la iniciamos con el maestro de obra, Maestro Juan, de Telde. Pero un día, al llegar a la casa nos pareció tan fea la visión exterior que decidimos pedir ayuda a un amigo, el artista Santiago Santana. Cuando vio la casa le pregunté: “¿esto tiene solución?” y aunque me dijo que sí la tenía, añadió: “*la verdad, es que podía haberme avisado antes*”

Hizo unos bocetos y fue embelleciendo la



Fachada de nuestra casa en Santa Cristina.
Acuarela de Fernándo de la Fuente.

casa con un tejado canario, con cantería alrededor de las ventanas, una pérgola de madera... Nosotros ejecutábamos todas las ideas que nos sugería. Siempre fue indicándonos las modificaciones de una en una, y cuando le preguntábamos “*qué más podíamos hacer*” nos decía que cuando termináramos lo primero que había dicho, continuaría diciéndonos lo siguiente.

La casa fue ganando en su aspecto exterior y finalmente resultó tan bonita que nos sentimos muy orgullosos de ella. Desgraciadamente Santiago Santana falleció sin verla finalizada y a partir de entonces, otro amigo técnico con gran visión artística, Cándido de Luis, siguió proyectando las mejoras.

En una primera época plantamos práctica-

mente todo el terreno de limoneros porque era lo propio para la finca de un ejecutivo que no tenía mucho tiempo que dedicarle, pero ese cultivo no resultó nada rentable, por lo que al paso de los años los quitamos, dejando solo algunos árboles frutales para consumo familiar: ciruelas, manzanos, perales, nispereros...

En 1986 sufrimos la muerte de nuestra hija Alicia por enfermedad y Alejandro y Lydia (prima de Ketty) la muerte de su hija Paula en un accidente de coche. En esa época en que la ilusión se nos vino abajo, Santa Cristina fue un alivio y un consuelo donde los dos matrimonios pasábamos el tiempo trabajando la tierra.

Posteriormente los hijos fueron creciendo y ya no querían ir, por lo que la finca perdió peso relativo en el concepto familiar. Pero años más tarde fueron llegando los nietos, (siete tengo), y poco a poco volvió Santa Cristina a llenarse de familia y numerosos amigos.

Durante mucho tiempo, cada sábado alrededor de las paellas que inicialmente empezó a hacer Fernando de la Fuente, un primo, pero que luego continuó con mucha "fama" Alejandro Quintana, pasamos unos ratos increíbles y celebramos todos los buenos acontecimientos que iban ocurriendo en la familia.

Mi hijo Carlos tomó la decisión de estudiar Ingeniero Agrónomo y hoy en día es él quien ha capitaneado la plantación de 125 aguacateros para darle un interés económico, no solamente lúdico, a la inversión.

Desde el año 2000 que me jubilé hasta hoy,

Santa Cristina se ha convertido para mí, que tengo pocas aficiones lúdicas, en un verdadero refugio al que acudo unas tres veces a la semana y en la que disfruto trabajando la tierra, paseando o contemplando la chimenea.

Los veranos en la playa del Cabrón en Arinaga

Cada año, al llegar el mes de mayo, alquilábamos un apartamento hasta el mes de octubre en una pequeña playa situada en las costas de Arinaga llamada la Playa del Cabrón. Aunque parezca exagerado, puedo decir que en aquella época era una playa prácticamente privada, porque el acceso de vehículos y peatones estaba restringido.

El gran atractivo de la playa, además del paisajístico, la arena, el agua cristalina, era el grupo tan especial que conformábamos las familias con las que coincidíamos cada año, en aquel paraje con no más de 15 apartamentos.

Pertenecíamos a profesiones diferentes y las familias congeniamos de tal manera, que logramos hacer de aquellos veranos algo memorable en nuestras vidas. Recuerdo las partidas de dominó, salidas de pesca, tardes de plácida conversación en la arena..... El ambiente de amistad tan entrañable que se desarrolló entre los padres, pero también entre los niños, fue de tal nivel que recuerdo alguna vez ver a mis hijos llorar de la

emoción por el reencuentro con los amigos.

Las comodidades de estos apartamentos eran prácticamente inexistentes: el agua potable la traía un camión cisterna, la luz eléctrica procedía de un grupo electrógeno que cada día se encendía cuando caía la tarde y se apagaba a medianoche, salvo que los vecinos tuvieran alguna emergencia o que invitáramos al encargado del motor a unirse al grupo. El uso de velas era algo habitual a partir de las 12 de la noche y tenía su encanto. Por supuesto tampoco había termo, y las neveras funcionaban con gas.

Fueron unos veranos de los que guardamos unos recuerdos imborrables y amistades que han perdurado en el tiempo. De estos veranos tenemos miles de anécdotas, como los tenderetes que organizábamos en una plataforma flotante que teníamos colocada no muy lejos de la orilla, o las salidas nocturnas para coger cangrejos, alguna sesión de espiritismo, los asaderos de los sábados.....

En ocasiones con motivo de celebrar el santo de algún vecino, se traían músicos que tocaban y organizábamos algunos bailes. Todavía algunos compañeros cuando me ven me recuerdan "*Pastillas de limón de real*" que era la única letra de una canción que bailábamos.

Después de 15 años, los propietarios de los apartamentos cambiaron el sistema de alquiler y el grupo se disgregó eligiendo otros destinos para veranear. Pero puedo decir, sin miedo a equivocarme, que es un rincón de la isla en el que fuimos muy felices.

Como resumen diré que no era el paraíso, pero a nosotros nos lo parecía.



ASOCIACIONES INDUSTRIALES, EL SANEDRÍN Y LA INTEGRACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

La primera sensación que tuve al volver a la plena actividad en Gran Canaria tras mi etapa en Madrid y Tenerife, fue que por el hecho de haber estado tantos años fuera de la isla había perdido el contacto con la sociedad. Hice el firme propósito de recuperarlo, porque para un empresario es fundamental que, además de una buena gestión empresarial, tenga una buena actuación civil.

Me integré primero en el Patronato de Turismo y más tarde en la Cámara de Comercio donde empecé a destacar por mi involucración en los te-

mas que allí se discutían. Siendo presidente Pedro Sansó, me animó para que me presentara al pleno y al comité ejecutivo. Salí elegido y durante una legislatura trabajamos juntos, lo que me permitió seguir integrándome en la sociedad grancanaria.

Personalmente, siempre defendiendo el hecho de que las personas se sienten en torno a una mesa para hablar o dialogar, de ahí que siguiera involucrándome cada vez más en diferentes foros empresariales y sociales como la Confederación Canaria de Empresarios o ASINCA.

En la Confederación de Empresarios tuve un rol muy activo bajo la dirección de José Suárez Megías. Allí me labré una buena imagen personal porque asistía a todas las reuniones y siempre buscaba el diálogo y soluciones a los problemas que iban surgiendo.

En ASINCA participé durante muchos años pero nunca acepté ser presidente, el máximo cargo que admití desempeñar fue de vicepresidente.

Este es un punto que mucha gente nunca entendió, pero que yo, que siempre fui aficionado al fútbol, explicaba así: “Por mi carácter y mi capacidad de trabajo, nunca quise jugar de delantero centro; lo mío es crear juego en el centro del campo, tirar balones al punto de penalti y que sean otros los que rematen. Así es como hago para que gane mi equipo”.

En ASINCA trabajé con varios presidentes muy destacados, pero quiero señalar de forma muy especial a Grabiél Megías que junto con Antonio Saavedra, logramos hacer una gran labor en defensa del sector industrial. Ha sido siempre

una organización modelo a nivel archipiélago. La experiencia acumulada de esta organización es amplia y su directiva se renueva con la frecuencia necesaria para lograr mantener siempre el vigor en la defensa del sector industrial canario.

A principios de los años 80 el tema central eran las negociaciones para la integración de Canarias en la Comunidad Económica Europea. Aquellas negociaciones resultaban vitales para nuestra región, sin embargo Canarias no iba con una voz única sino que presentaba dos posiciones completamente opuestas. Por un lado los agricultores y la pesca pedían la plena integración y superar el Protocolo 2 que regía hasta ese momento las relaciones con Europa y por otro lado los Industriales pensábamos que para Canarias iba a ser más beneficioso disfrutar de un estatus fuera de la Unión Aduanera y Fiscal.

Los agricultores se volcaron en aquellas negociaciones con Leopoldo Cologan y Roberto Góriz al frente representando a los sectores del plátano y el tomate respectivamente. De Cologan recuerdo que en una ocasión en referencia a mi persona me dijo *“que no se me veía, pero que se me sentía”*.

El argumento principal que esgrimía el sector tomatero para defender la plena integración era que Holanda producía tomates en cierta época del año y por tanto la CEE gravaba la importación de tomates de fuera de la comunidad a través de un precio de referencia con el que era imposible competir. Al mismo tiempo Francia favorecía la entrada del tomate marroquí en Europa ya que no

aplicaba dicho gravamen sobre esas importaciones de forma rigurosa.

El escenario que planteaban era que quedándonos fuera de la CEE, no habría futuro para las exportaciones de tomate desde Canarias. Además, para el sector agrícola platanero, el interés estaba en las subvenciones europeas, ya que Francia protegía a sus territorios de ultramar exportadores de plátano.

En los años de la negociación para la integración de Canarias en el mercado común europeo, Tenerife alcanzó un gran protagonismo por el peso que adquirió el partido político ATI, (Agrupación Tinerfeña Independiente), absorbiendo cargos municipales, alcaldías, presidencia del gobierno canario... lo que llevó a la opinión pública de Gran Canaria a pensar que eran ellos los que controlaban todos los hilos en el gobierno autonómico.

En Gran Canaria hubo grupos que entendieron que la forma de equilibrar esta situación era constituir otro partido político como ATI. Para ello se celebró una reunión en un local cerca del cine Capitol, donde asistimos unas 100 personas relacionadas con los más diversos sectores de la sociedad isleña. Como no llegábamos a un acuerdo propuse que se votara: hubo 98 votos a favor de crear un nuevo partido y 2 en contra, el mío y el de otro compañero que era director de una escuela técnica en la Universidad. Le agradecí el apoyo a mi idea, y me dijo, que en realidad él estaba de acuerdo con los otros, pero que como sabía que ya tenían la mayoría, votaba conmigo para no de-

jarme solo.

El partido se creó con el nombre de AI-GRANC: Agrupación Insular de Gran Canaria. Su desarrollo fue siempre insuficiente y no caló en la sociedad grancanaria. La falta de apoyo en las urnas sentenció su desaparición.

En el lado empresarial la única asociación representativa de los Industriales era ASINCA, que al tener carácter regional alternaba la presidencia entre las dos islas capitalinas. Cuando Tenerife asume la presidencia comienza a defender la posición contraria a la que teníamos los Industriales de Gran Canaria: apoya la plena integración de las Islas en la UE argumentando que, de no hacerlo, nos convertíamos en “Europeos de segunda”, algo que, para ser honestos, yo nunca entendí del todo ya que tenía una visión más pragmática de todo aquello.

Ante esta situación, algunos industriales de Gran Canaria comprendimos que debíamos agruparnos para defender el interés de la Isla y de la Industria. Entre los que dimos el primer paso estaban Jose Sanchez Rodríguez, Antonio Vega, Gabriel Mejías, Domingo González, Delfín Suárez, Octavio Juan Gómez o Juan Selga. Decidimos que no seríamos un grupo formal, registrado y con estatutos, sino que queríamos constituirnos en un grupo de defensa de nuestros intereses con el objetivo de influenciar sobre los temas que más nos preocupaban en cada momento. No aspirábamos a ser representantes de toda la Industria y de hecho no todos los industriales de Gran Canaria estaban presentes, simplemente queríamos hacer

llegar nuestra voz a los foros en los que se estaban tomando las decisiones.

Nos reuníamos mensualmente. No existía presidencia y no levantábamos acta de los acuerdos tomados. Cada mes, una de las empresas invitaba al resto, en ocasiones nos reuníamos en la Finca de Antonio Vega, en otras lo hacíamos en la casa de Gabriel Megías, etc y se encargaba la comida al Pueblo Canario o al Restaurante Tropical. Solíamos invitar a algún político o persona de referencia que tuviera mucha información sobre algún tema en concreto y luego debatíamos sobre el mismo hasta acordar la posición que debíamos tener y las gestiones que debíamos hacer para defender dicha posición. Empezamos a alcanzar algunos logros para el sector industrial y el rumor de la existencia de este colectivo llegó a Tenerife.

El periódico el Día, con ese “cariño” tan grande que tenía a Gran Canaria, denominó a este grupo “El Sanedrín”. El nombre caló en la sociedad y el rumor empezó a crecer. Muchos hablaban de algo que desconocían, pues asignaban al grupo personas muy destacadas e importantes de otro sector ajeno al industrial, que en verdad no pertenecían. Se nos atribuyó un poder que realmente no teníamos pero decidimos seguir el juego y no aclarar ninguno de los errores.

Nuestra capacidad de influencia fue mayor mientras Jerónimo Saavedra estuvo al frente del Gobierno de Canarias pero luego decayó ante la llegada de Manuel Hermoso y las presidencias posteriores. Es por todo ello que la historia del Sanedrín queda como anécdota, porque fue más

el poder teórico que le asignaron, que lo que en realidad consiguió, ya que no logró su objetivo inicial. Finalmente Canarias se incorporó al Mercado Común dentro de la Unión aduanera, justo la tesis contraria defendida por los industriales, gracias a la excelente labor realizada por el sector agrícola capitaneado por Roberto Góriz que hizo una gran campaña, no solo institucional sino de relaciones públicas.

Lamentablemente, tal como previmos los industriales y en especial nuestro asesor Juan Arencibia, el hecho de que Canarias entrara de pleno en la unión aduanera no ha supuesto la salvación del tomate canario, porque aun existiendo precios de referencia, el tomate marroquí ha seguido entrando casi sin limitación.

Por el contrario, estar dentro de la unión aduanera provocó que algunos proyectos industriales que estaban en marcha se vieran frustrados, como el de la creación de una refinería de azúcar por parte de la compañía británica Tate & Lyle que tenía previsto iniciar su construcción en el municipio de Telde. Sin embargo, al perder Canarias su ventaja competitiva de estar fuera de la Unión Aduanera, los promotores comunicaron su decisión de no seguir adelante con la inversión.

Sí es cierto, que la plena integración en la Unión Europea produjo dos cambios importantes en la Industria Canaria:

- A las industrias Canarias les resulta más sencillo traer productos semielaborados de fuera y por tanto simplifica la producción.

- Provoca que los Industriales se diversifiquen en el sector servicios, principalmente el turismo, ante la falta de crecimiento de sus negocios de referencia.

Otro debate de importancia en el seno del Sanedrín se produjo a raíz de la implantación de la Tarifa Especial que más tarde se sustituyó por el AIEM. Este impuesto defiende a la industria local penalizando la importación de productos que ya son fabricados en las Islas.

Aunque se buscaba un principio de proporcionalidad se llegaron a dar casos extremos como el de del sector de la grifería, donde para proteger a la empresa de grifería LYNN implantada en Tenerife, que contaba con sólo un 10% de cuota de mercado local, se grababa la importación del otro 90%.

De nuevo en Canarias existieron dos posiciones enfrentadas respecto a este tema, por un lado un grupo que defendía que se debían eliminar todos los aranceles y cánones y por otro lado un segundo grupo que creíamos que algo se debía proteger. Yo me posicioné en éste último como había hecho Francia para proteger la producción local en sus territorios de ultramar.

En el primer grupo se situaban, como es lógico, los importadores que abogaban por una libre entrada de mercancías aludiendo a que ellos podían conseguir los productos más baratos trayéndolos de fuera que produciéndolos aquí. Para mí, aquel argumento era parcialmente falso, ya

que, si bien era cierto que podían importar productos a menor precio, la realidad era que si no los vendían luego a un precio mayor era precisamente porque había un proveedor local que les hacía la competencia.

En este sentido, recuerdo una conferencia donde el Economista Ginés del Rus defendió el libre mercado ya que éste, por ley natural termina regulándose a sí mismo y por tanto volviéndose más eficiente. Aunque reconoció que sólo había conocido una excepción a la norma: en un país latinoamericano Coca Cola usó una estrategia muy agresiva de precios para incrementar su cuota de mercado, dando como resultado que el fabricante local tuviera que cerrar ante la imposibilidad de competir con la gran multinacional.

En el turno de réplica tomé la palabra y aclaré que por un lado, no creía en la “pureza” absoluta del mercado y que todos los países tenían algún tipo de proteccionismo, ya fuera vía impuestos o de forma más sutil como Inglaterra que obligaba a todos los importadores de coches a cambiar el lado en el que se situaba el volante. Y En segundo lugar expresé mi alivio de que, el protagonista de la anécdota con un comportamiento tan dudoso fuera Coca Cola y no Pepsi, lo que produjo las risas del auditorio.

Durante aquellas negociaciones, pedíamos reuniones con representantes del Gobierno Español o de la Comunidad Económica Europea. En una de esas ocasiones, llegué a reunirme, junto con otros empresarios relevantes de las islas, con Josep Borrel, entonces Ministro de Economía. Al

expresarle nuestro interés en que se establecieran mecanismos de protección de la Industria, él me miró y me preguntó: “¿me está pidiendo que seamos un país poco serio y nos saltemos las normas de la Unión Europea que España aceptó?” A lo que yo le respondí: *“en absoluto. Lo que le pido es que seamos un país serio pero no ingenuo y veamos los límites técnicos que nos permite la normativa europea y que otros países miembros aplican”*.

En otra reunión con delegados representantes del Mercado Común planteé claramente nuestra posición y cuál era la situación de la que realmente estábamos hablando: *“Señores, Canarias tendrá que protegerse siempre porque es un mercado pequeño, fragmentado y lejano y es imposible que compita en igualdad de condiciones con el resto del territorio Europeo”*. Ellos negaron esa posibilidad por lo que yo les puse el ejemplo de la Política Agraria Alemana de Montaña, un sector claramente poco competitivo y que se encontraba muy subvencionado para asegurar su subsistencia. Me respondieron como lo hacen aquellos que se van quedando sin argumentos o cuando el argumento principal no se puede plantear: *“ya, pero eso es diferente”*

En lo que sí coincidíamos todos era en que había que dialogar con los importadores para encontrar un punto de equilibrio. No era fácil, ya que las posiciones estaban bastante encontradas y ambas partes buscaban el apoyo y el respaldo de la Sociedad a sus legítimas aspiraciones. Sobre este particular, recuerdo un titular de prensa

donde Joaquín Galarza, dueño de una de las Importadoras más notables de las Islas, decía que *“Los intereses generales de Canarias son defendidos por los importadores”*. Desde el máximo respeto a su persona, yo respondí con otro artículo de prensa matizando sus palabras: *“los intereses generales se defienden cuando coinciden con los particulares, ya que si no fuera el caso, esos intereses generales no serían defendidos por nadie”*. . En esta confrontación de opiniones siempre recibí una mano amiga del consejero de economía Luis Hernández y el economista del Gobierno de Canarias, Fernando Redondo. No siempre me daban la razón, pero eran razonables.

Sebastián Grisaleña acabó liderando el grupo de los importadores y yo personalmente siempre me esforcé en estrechar lazos y que tanto un grupo como otro tuvieran más interacción y aumentaran el conocimiento mutuo como paso previo para poder llegar a acuerdos. Llegué a invitar a Sebastián a que conociera Vidrieras Canarias y recuerdo que quedó gratamente sorprendido por la dimensión de la compañía y me reconoció que no era consciente de que en el Archipiélago existieran industrias de ese nivel.

A lo largo del tiempo, la postura del Sanedrín fue siempre la misma: había que establecer cierto nivel de protección para la industria en Canarias porque era muy difícil alcanzar el pleno empleo a través de especializarnos exclusivamente en Turismo. Finalmente, el AIEM ha permanecido aunque se revisa cada cierto tiempo, normalmente a la baja aunque no es probable que se elimine

dado que hay otras zonas como los territorios franceses de ultramar, que apuestan por esta figura fiscal.

Superada esa etapa, el Sanedrín no se disuelve pero poco a poco va diluyendo su capacidad de influencia al fallecer algunos de sus miembros más relevantes y desaparecer los motivos que justificaron su creación.

Hoy en día, sigue activo de alguna manera a través de una reunión mensual de algunos empresarios de Gran Canaria donde se debaten los temas más relevantes de la actualidad política y económica del Archipiélago y se trabaja por los intereses de la Isla. Por suerte, la situación es ahora mucho mejor que veinte años atrás y hace bastante tiempo ya que el periódico El Día dejó de hablar del “peligroso” Sanedrín en sus editoriales.

LA CREACIÓN DE LA ULPGC

Desde que comienzo a implicarme en la vida social de Gran Canaria tengo el convencimiento de que el desarrollo económico, cultural y social de la Isla pasaba, entre otras cosas, por conseguir nuestra propia Universidad.

Mi implicación en este increíble reto colectivo estaba marcado por un hecho paradójico y que constituía un hecho diferencial respecto a los de otros muchos que también lideraron este proyecto: era de los pocos que no contaba con carrera universitaria.

Como ya el lector pudo comprobar en los capítulos de mi juventud, no pude costéarmelos y por tanto había sentido personalmente la profunda frustración de tener el deseo de estudiar y no poder hacerlo. Eso provocó que a lo largo de mi

carrera profesional, tuviera que cubrir los vacíos de formación con cursos de Dirección específicos en función de los conocimientos que iba requiriendo en cada momento.

Al escribir estas líneas siento que pedir prestado el tiempo de aquellas personas interesadas en leer sobre mi vida, me exige un ejercicio de transparencia y en ese sentido debo reconocer que no haber tenido título universitario marcó algunas decisiones a lo largo de mi carrera. Yo veía que los titulados tenían una formación de la que yo carecía y creo que eso me limitó al pensar que otras personas estarían más preparadas que yo para asumir determinados cargos de responsabilidad empresarial, política o social. El tiempo me enseñó que estaba equivocado, pero en mi fuero interno, me propuse que ninguno de mis hijos o por extensión, ningún joven de Gran Canaria, sintiera esa misma limitación por el hecho de no poder asumir los gastos de estudiar en otra Isla.

La historia de cómo la Isla luchó por su propia Universidad nace en 1973 con la creación del Colegio Universitario de Las Palmas (CULP) adscrito a la Universidad de La Laguna y donde inicialmente sólo se daban los cursos de primer ciclo de Medicina que luego debían culminarse en Tenerife. Más tarde se comenzó a impartir Derecho, Filología, Geografía e Historia, entre otras.

En esta historia de pequeños pasos hacia la ULPGC, en 1979 se crea la Universidad Politécnica de Las Palmas, luego llamada de Canarias, con Francisco Rubio Royo al frente. Se impartían estudios de carácter técnico como Ingeniería, Arqui-

tectura e Informática mientras que el resto de materias seguían dependiendo de la Universidad de La Laguna. Era cierto que se habían dado pasos y mejorado la oferta universitaria, pero muchos entendíamos que no era suficiente y aspirábamos a una Universidad plena en nuestra provincia.

Es importante entender el contexto geopolítico del Archipiélago en aquel momento. Tras la muerte de Franco se empieza a gestar, al mismo tiempo que en el resto del territorio nacional, la Comunidad Autónoma de Canarias. En el reparto de competencias entre provincias se refleja de forma evidente que Tenerife estaba siendo capaz de acaparar más poder que Gran Canaria y eso crea un movimiento ciudadano en la isla donde todos compartíamos la misma inquietud ante dicha situación.

Quizás por mis años viviendo en Tenerife y la perspectiva que eso me dio, siempre aposté por la unidad del archipiélago. En mi opinión, el mar era una carretera que nos unía y no un espacio que nos dividía. Sin embargo, nunca aprecié en las autoridades tinerfeñas de la época que compartieran dicha visión regionalista. Más bien el contrario, había una mentalidad imperante centralista, donde la unidad era aceptada siempre y cuando Tenerife fuera el centro político y de poder de las Islas y bajo una premisa: unidad sí, descentralización no.

La posición general en Tenerife era que, bajo ningún concepto podía dividirse la Universidad de La Laguna. Sin embargo, valoraban el progreso empresarial de Gran Canaria hasta el punto

de que en algunas reuniones llegaron a decirme medio en serio medio en broma: *“ustedes, los canarios, son los catalanes del Archipiélago”*.

En el comienzo de la aventura de la creación de la ULPGC coincidí con el Dr. Juan Díaz, médico de prestigio, nacido en Valleseco y que había logrado con mucho esfuerzo no uno, sino dos títulos universitarios, ya que junto al de Medicina había obtenido el de Magisterio. Siempre estuvo vinculado con el desarrollo de Gran Canaria ya fuera a través de la creación del Patronato de Vivienda o de diferentes movimientos cívicos. Era un hombre brillante y siempre recordaré el excepcional discurso que pronunció en el Teatro Pérez Galdós al ser nombrado Doctor Honoris Causa por la ULPGC.

Como las gestiones para la consecución de la Universidad las estaban realizando de forma independiente personas y grupos sin coordinación entre sí, el presidente del Cabildo Fernando Jiménez nos reunió a todos los implicados para indicarnos la urgente necesidad de aunar fuerzas para que la tarea fuera eficaz.

Se decidió que lo más adecuado era crear una Fundación con un único objetivo: lograr una Universidad plena para Las Palmas de Gran Canaria. Una vez aceptada la idea, Fernando Jiménez me propone para ocupar el puesto de presidente de la futura fundación, pero lo decliné porque entendía que era a Juan Díaz Rodríguez a quien le correspondía tal presidencia por edad y conocimiento. Añadí que si él aceptaba, asumiría la vicepresidencia. La propuesta salió adelante por

unanimidad y se iniciaron los trámites para poner en marcha la Fundación Universitaria que arrancó el 23 de Noviembre de 1982.

El clamor popular por una universidad plena se había hecho patente unos meses antes, el 07 de Julio, cuando más de 200.000 personas se manifestaron en la calle bajo el lema “Universidad Ya”. En la organización de aquellas manifestaciones, tuvo un papel fundamental Antonio Marrero, más tarde Decano de la facultad de Ciencias Empresariales.

Se procede a la distribución de tareas para empezar con los trámites de legalización de la incipiente Fundación, y me asignan la labor de conseguir socios patrocinadores, tarea a la que me dedico con esmero “presionando” a colegas y amigos para que se involucraran en este proyecto a través de aportaciones económicas de 50.000 pesetas. En general la recepción fue muy positiva y prácticamente todas las empresas con las que contacté decidieron colaborar con nosotros.

Los años que transcurrieron entre 1982 y 1989 fueron de lucha constante por parte de la Fundación. Existían reuniones todas las semanas que desarrollábamos en los salones de la UNED gracias a que fueron generosamente cedidos para tal fin por parte de Cristobal García Bleiser, Rector del centro en aquel momento.

Las reuniones comenzaban a las 20:00h aunque no todos los asistentes llegaban en hora por lo que en ocasiones se reclamaban los 15 minutos de cortesía a lo que Juan Diaz siempre replicaba con un argumento contundente: “*La cortesía*

se tiene con quienes son puntuales”.

En dichas reuniones se hablaba de todas las gestiones que se estaban haciendo y poco a poco fuimos convenciendo a parte del espectro político de la Isla que, si no apoyaban la creación de una Universidad plena, terminarían pagando en las urnas su falta de compromiso.

En ese sentido, existía a principios de los ochenta un amplio consenso entre los partidos de izquierda para que no se crearan dos universidades sino que hubiera una única Universidad con sede en ambas islas. El primero en desmarcarse de esta tesis fue el Partido Comunista que pasó a liderar en primera fila las manifestaciones en favor de la ULPGC demostrando que la unanimidad en la izquierda no era total.

Entre las filas socialistas también aparecieron políticos, como por ejemplo Anastasio Travieso entre otros, que se posicionaron claramente a favor de la Universidad plena.

Hubo muchas reuniones en las que políticos canarios con visiones encontradas plantearon sus posiciones. Yo procuraba asistir a todos los debates y debo reconocer que, aunque siempre tuve la opinión de que dos universidades era la mejor solución, si La Laguna hubiese adoptado una postura de generosidad, las cosas habrían podido tomar un derrotero totalmente diferente. Pero no fue así.

En 1988 asisto en Tenerife a una reunión convocada por Fernando Fernández, presidente del Gobierno de Canarias, que trataba de mediar en la búsqueda de una solución. Fui con la idea

de llegar a admitir una Universidad Única y descentralizada para Canarias tras haberlo consensuado con Francisco Rubio Royo y Juan Díaz. Sin embargo, durante la reunión pude constatar la falta total de actitud de entendimiento por parte de la Universidad de La Laguna. A mi regreso les transmito a ambos que no había nada que hacer y que la postura de La Laguna no nos dejaba otra opción que apoyar la manifestación por una Universidad plena.

El 20 de Mayo de 1988, una vez más cerca de 300.000 personas se echaron a la calle bajo el lema “Universidad, Ahora sí”.

A pesar del éxito de la manifestación, la Universidad de La Laguna, insistió en no ceder y, apoyados por ATI, reaccionó convocando otra gran manifestación en Santa Cruz de Tenerife, llegando incluso a colgar en los balcones banderas con crespones negros.

Sus promotores alegaban que la creación de la ULPGC iba a menguar de recursos a la Universidad de La Laguna y por tanto afectaría seriamente a la calidad de la enseñanza. Frente a esto, siempre creí que el presupuesto de Canarias disponía de otras partidas en las que se podía recortar y que eran menos apremiantes que la creación de la ULPGC y que además, el coste por alumno bajaría considerablemente aumentando la eficiencia del gasto universitario.

En mi opinión, Tenerife siempre subestimó nuestra capacidad para ganar una votación en el Parlamento de Canarias que reordenara el panorama universitario en las Islas, de ahí que optara

por una actitud intransigente durante todo el proceso.

La realidad es que al día siguiente de la manifestación en Tenerife, se produce una moción de confianza que coloca a Lorenzo Olarte al frente del Gobierno de Canarias y en 1989 se vota la Ley de Reordenación Universitaria de Canarias.

La tensión política fue máxima y el Consejero de Educación se niega a llevar la propuesta al pleno por lo que es relevado por Olarte que le da su cartera al Consejero de Economía: Luis Hernández, natural de la Villa de Moya, que asume ambas responsabilidades.

Finalmente la propuesta llega al pleno el mismo día que yo me encontraba en una reunión de Vidrieras Canarias en Madrid por lo que al principio de la misma anuncié que al finalizar, la isla de Gran Canaria contaría con su universidad. Al salir me comunicaron que estaba equivocado: la Agrupación Herreña Independiente había conseguido aplazar la votación 24 horas más.

Al día siguiente se produce la votación definitiva y las discrepancias llegan hasta el punto que el Presidente, Lorenzo Olarte, y el vicepresidente, Vicente Álvarez Pedreira, del mismo partido, votan de forma distinta; al final, la Ley de Reordenación Universitaria de Canarias fue aprobada por 39 votos a favor frente a 20 en contra y una abstención.

Después de más de una década de lucha por parte de la sociedad grancanaria, por fin habíamos conseguido Nuestra Universidad: el 26 de abril de 1989, se constituye la UNIVERSIDAD DE

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA. (ULPGC).

La Universidad de La Laguna recurrió esta ley en los tribunales, pero, con el apoyo de la Fundación Universitaria, se superaron todos los recursos que se plantearon. Creo que es de recibo recordar en estas líneas que años más tarde Manuel Hermoso me reconoció que, a pesar de que en su momento había liderado el movimiento en contra de la creación de la ULPGC, aquello había sido un error y que siempre se había sentido magníficamente tratado en los actos de la ULPGC incluida la sesión inaugural a la que siempre se le invitaba y se le recibía con cortesía.

Los comienzos, como suele ocurrir habitualmente, fueron complicados. Cuidar los pequeños detalles era importante para que la puesta en marcha de la ULPGC fuera un éxito. En ese sentido Manuel Lobo resultó de mucha ayuda.

El primer rector fue Francisco Rubio Royo, que hasta aquel momento había sido rector de la Politécnica, persona de gran valía y “extraordinario hombre de empuje”. En paralelo había que poner en marcha también el Consejo Social. Para ello la Confederación Canaria de Empresarios me elige para representarla en el mismo. Sin embargo estaba aún muy presente el dolor por el fallecimiento de mi hija Alicia y yo quería dedicar más tiempo a mi familia por lo que renuncié y me desvinculé parcialmente de la Universidad durante unos años, aunque sigo colaborando con la Fundación.

Mirando hacia atrás estoy convencido que fue una decisión acertada y tanto mi familia como

yo, agradecemos el poder estar más tiempo juntos ayudándonos a llevar nuestro duelo.

Como primer presidente del Consejo Social de la ULPGC resulta elegido Octavio Llinás, que ya lo era de la Universidad Politécnica, donde sucedió en el cargo a Jose M^a Barrientos que tuvo que dimitir tras un corto periodo de tiempo por razones personales. Venía avalado por su excelente labor en el Centro de Taliarte y conocía la Universidad a fondo por lo que terminó siendo un apoyo fundamental para Rubio Royo. Entre ambos realizaron una gran labor para ir dotando a la ULPGC de edificios e infraestructuras en el nuevo campus de Tafira que había sido cedido por el Cabildo Insular.

Mi reincorporación al Consejo Social sucede a principios de 1994, ya que Octavio Llinás declinó presentarse a la reelección. Por aquel entonces yo solía visitar de forma ocasional a Juan Díaz en su casa de Escaleritas, solíamos tomar un whisky y cambiar impresiones sobre diferentes temas. Fue en una de esas visitas cuando al llegar me encuentro también al Rector, a Octavio Llinás, a Manuel Lobo y a Antonio Marrero. Entre todos me animan a presentarme y yo acepto con la condición de que, si ganaba, estaría en el puesto sólo cuatro años.

A pesar de que consideraba que tenía una buena posición de partida para ganar la votación en el Consejo Social, decidí que lo mejor sería trabajar con el objetivo de obtener el mejor resultado posible y en especial, me esforcé en tener una buena relación con los representantes de los Ca-

bildos Insulares y los representantes de los partidos políticos en general.

Cuando llegó el momento de la votación, era la única candidatura sobre la mesa y resulté elegido como presidente del Consejo Social de la ULPGC el 3 de febrero de 1994. El voto fue casi unánime, pues sólo hubo uno en blanco: el mío.

En un acto presidido por el presidente del Gobierno de Canarias Manuel Hermoso, tomamos posesión del cargo Francisco Rubio Royo reelegido como Rector, y yo como nuevo presidente del Consejo Social de la ULPGC. Para el cargo de Vicepresidente propuse al periodista Ángel Tristán Pimienta quien me había expresado su interés. Desde su posición en el periódico La Provincia, Ángel había apoyado y colaborado en la creación de la ULPGC por lo que entendí que tenía méritos más que suficientes para el puesto. Además ratifiqué el nombramiento de la secretaria de mi antecesor: Lole, que resultó ser una colaboradora extraordinaria por su buen hacer, su capacidad de trabajo y su predisposición para las relaciones públicas facilitándome mucho mi tarea.

Durante mi paso por el Consejo procuré siempre trabajar en plena coordinación con el Rector. Tuvimos un claro reparto de roles desde el primer día basado en nuestras áreas de fortaleza: él se encargaría de todos los asuntos académicos y yo de los económicos, así lo hicimos y nuestro tándem funcionó perfectamente.

Al tomar posesión de mi puesto un compañero me dijo: *“cuidado con los rectores porque piden colaboración a los presidentes del consejo so-*

cial para que le resuelvan algunos asuntos complicados” yo le contesté que eso era lógico y él me aclaró que mi predecesor Octavio Llinás también procuraba colaborar hasta que un día le dijo con humor a Rubio Royo: *“Paco, yo estoy encantando de ayudarte con los problemas difíciles, pero envíame alguna vez alguno que tenga solución”*.

Nuestro entendimiento y coordinación fue tal, que en ocasiones el Rector ante la perspectiva de atender a determinadas personas con las que le costaba mantener la templanza, me solicitaba que los recibiera yo “que tenía más paciencia”.

Los consejos sociales eran órganos de reciente creación y, en algunas universidades con más historia que la que tenía la ULPGC, eran vistos como herramientas de control de los rectores por parte de los grupos políticos. En algún caso que conocí, el problema era tan grave que la comunicación entre ambos se realizaba mediante requerimiento notarial.

Desempeñaba mi labor en la sala de juntas, ya que no contaba con despacho propio a donde iba cada mañana desde las 8h hasta las 12h, compaginándolo a diario con mi labor en la dirección de Ahemón, de Aperitivos Snack y de Vidrieras Canarias.

En algún momento alguien llegó a comentarme *“Lizardo, ejerces poco de Presidente, en las reuniones del Consejo en lugar de sentarte en la cabecera de la mesa, lo haces en el medio”*, la realidad es que no lo hacía tanto por un ejercicio de humildad como de pragmatismo. Estar en el medio me permitía escuchar mejor a los de la iz-

quierda como a los de la derecha, lo que facilitaba mucho la comunicación. En el fondo, una analogía de cómo había entendido siempre el trabajo en equipo.

Desde un primer momento, consideré que la labor prioritaria que tenía el Consejo Social era poner la gestión administrativa de la Universidad al día. Habíamos pasado el momento de puesta en marcha de la ULPGC donde lo más importante era facilitar las infraestructuras básicas y contratar al profesorado para las nuevas titulaciones, pero ahora tocaba poner la “casa” en orden.

A las personas que me rodeaban siempre les decía que gestionar una Universidad sin una administración adecuada era como pilotar un avión sin posibilidad de consultar los instrumentos de vuelo.

Entre las personas que fueron fundamentales en esta tarea destacaría el gran esfuerzo llevado a cabo por el gerente de la Universidad Miguel Suárez de Tangil y su equipo, que consiguió recuperar los atrasos administrativos de varios años poniendo la Universidad al día. Para ayudarle en su objetivo solicité la máxima colaboración de todo el Consejo Social argumentándoles que: *“cuando el gerente venga a nuestro despacho tiene que salir con un problema menos o con el ánimo subido, pero nunca con un problema más”*.

El objetivo se logró de tal forma, que cuando terminamos nuestro mandato pudimos presentar los cierres de los ejercicios pasados y el presupuesto del año siguiente. Para ello, además de la labor del Gerente, fue fundamental el enorme em-

peño de los departamentos implicados y el inestimable compromiso de Angel Tristán Pimienta y el Vicerrector del área económica Manolo Lobo.

Junto a esta labor de puesta al día, continuamos trabajando en el proceso de dotar a la Universidad de infraestructuras básicas para su funcionamiento. En esos años conseguimos que el Ayuntamiento cediera el antiguo Hospital Militar en la calle Juan de Quesada en Vegueta para transformarlo en el nuevo rectorado. Siguiendo el proyecto del arquitecto Luis Alemany, el edificio se transformó conforme a las necesidades de la Universidad y se asignaron zonas tanto para el Consejo Social como para la Fundación. El traslado definitivo a las nuevas instalaciones se produjo en 1996.

En esos años, la Universidad pudo terminar el Campus de Veterinaria en Bañaderos, se diseñó el Campus de Ciencias de la Salud en San Cristóbal, se consolidó el área jurídico-empresarial y el parque Tecnológico en el Campus de Tafira y se fijaron las bases para diseñar el Campus del Mar en Taliarte, Telde.

Además, procuramos acercar al Consejo Social y por extensión, la ULPGC a todo el Archipiélago. Para ello nos trasladamos a casi todas las islas, con la única excepción de El Hierro que no realizó invitación ninguna, aunque finalmente acabó haciéndolo durante la siguiente presidencia de Domingo Bello.

Antes de marcharme, dejé consolidada una vía de comunicación abierta con el Consejo Social de la Universidad de La Laguna que fue auspicia-

da por el entonces Alcalde de Puerto de la Cruz, Marcos Brito. Lamentablemente, aquellos contactos tuvimos que mantenerlo en secreto ya que la prensa de Tenerife, y en especial, el periódico El Día, se oponía frontalmente a la ULPGC y no queríamos que boicoteara un acercamiento tan positivo para ambas universidades.

No conseguí todo lo que me propuse durante mi tiempo al frente del Consejo. Entre las cosas que me quedaron pendientes estuvo tratar de recortar la Fuga de San Diego a sólo un día.

Transcurridos cuatro años, tal y como había dicho cuando acepté el cargo, decidí no presentarme a la reelección y poder así afrontar nuevos retos. Presidí mi último Consejo Social en Lanzarote y basé mi discurso en lo que había aprendido de todos y cada uno de los miembros del Consejo.

En mi vida siempre he procurado ser agradecido sabiendo que sin el trabajo en equipo, es imposible conseguir nada. En esa misma línea el día que me despedí fui por todo el Rectorado despidiéndome una a una de todas las personas que allí trabajaban independientemente del puesto que desempeñaran agradeciéndoles su apoyo y colaboración durante aquellos años.

Mi dedicación a la Universidad fue siempre absolutamente desinteresada y sin esperar nada a cambio.

Sin embargo once años después de dejar mi puesto como Presidente me sentí ampliamente recompensado por mis esfuerzos cuando el 15 de septiembre de 2009 me concedieron la gran distinción de la “Medalla de la Universidad” que me

fue entregada por el Rector José Regidor durante el acto de apertura del curso.

Aún hoy siento la emoción que me recorrió al subir al escenario del paraninfo de la Universidad y recordar como los asistentes me recibieron poniéndose en pie en un espontáneo y prolongado aplauso.

Después de la imposición de la medalla, el rector me autorizó, como algo excepcional, a intervenir durante cinco minutos. En mi discurso animé a continuar trabajando con rigor en busca de la excelencia, pues la Universidad es una fuente de progreso pero solo si tiene solidez institucional, académica y agilidad para adaptarse a las necesidades de cada momento.

Manifesté que la medalla la recibía a título individual, pero simbólicamente, le daba un carácter colectivo porque eran miles las personas que con su trabajo habían permitido consolidar este gran proyecto que tiene ya 25.000 alumnos y ofrece cerca de 60 titulaciones.

Cerré el discurso afirmando que este proyecto no era de “una” universidad, ni “la” universidad, sino que era de “nuestra” universidad, lo que provocó el aplauso cerrado de los asistentes que de nuevo se pusieron en pie emocionándome de modo que me resultó complicado contener las lágrimas.

A la derecha del auditorio estaba mi familia y mi esposa a la que abracé al bajar del escenario agradeciéndole todos los sacrificios y desvelos que ella había asumido para que yo pudiera dedicar tanto tiempo a la Universidad. Junto a ella es-

taban mis hijos y nietos algunos de los cuales han estudiado, estudian o estudiarán en la ULPGC, al igual que muchos otros jóvenes, viendo realizada así la motivación principal por la que hace más de 30 años me embarqué en esta maravillosa aventura: la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

GRAN CANARIA: SIEMPRE EN MI CORAZÓN

Como comenté en el capítulo dedicado a las Asociaciones Industriales al llegar a Canarias después de mi etapa en Madrid, sentí que debía implicarme más en la sociedad de Gran Canaria y me integré en el Patronato de Turismo. Aquello fue una buena decisión porque me permitió contactar con muchos empresarios de la isla y acercarme a un sector al que años más tarde me uniría participando en el grupo hotelero Cordial.

De todas las actuaciones que llevamos a cabo recuerdo especialmente la que consistía en otorgar premios a casas y pueblos que se distinguieran, de manera significativa, por el cuidado de la flora y el paisaje. El grupo evaluador lo

componían un técnico de cada ayuntamiento y artistas comprometidos con la isla. Eso me llevó a entablar amistad con personas de, prácticamente, todos los municipios. Además tuve la oportunidad de conocer a Santiago Santana, reconocido artista de la corriente indigenista, que años después nos ayudaría con el rediseño del exterior de nuestra casa de Santa Cristina.

Desde los años 60 y 70, ya había quedado claro que el turismo y el sector servicios iban a ser el pilar fundamental de la economía canaria. En ese sentido, un posicionamiento fuerte de la imagen de Gran Canaria en los mercados emisores de turistas o en la península era imprescindible para tener una ventaja competitiva.

Sin embargo, la situación entre las dos islas capitalinas era muy desigual. Tenerife tenía una campaña de comunicación potente, donde el nombre de su isla actuaba de eje central, mientras que la imagen de Gran Canaria quedaba diluida porque cada municipio hacía su propia promoción de forma independiente, como era el caso de Maspalomas.

Mi isla sólo se conocía por el nombre incompleto de su capital: Las Palmas.

Eran años además, en que Las Palmas de Gran Canaria era una ciudad de aspecto sucio, algo insegura, donde el aparcamiento sobre las aceras estaba descontrolado, con escasez de agua, parques sin regar y con un patrimonio cultural y arquitectónico descuidado y desatendido. Los ciudadanos en general se quejaban pero no se preocupaban, se percibía una desilusión colec-

tiva y cierto complejo de inferioridad con respecto a Tenerife, que no cambió con la llegada de la democracia.

Los diferentes grupos de gobierno en el Ayuntamiento o en el Cabildo durante los años 70, 80 y comienzos de los 90 no llegaron a liderar el cambio profundo que tanto la ciudad o la isla estaban necesitando.

A mí, en aquellas circunstancias, recuperar el nombre de Gran Canaria me parecía un tema vital. Teníamos la suerte de ser la única isla que incluía en su nombre el del archipiélago y además contaba con el adjetivo “gran” que está asociado a múltiples elementos positivos. Sin embargo mi iniciativa contó con poco apoyo institucional ya que las autoridades de la época, no parecían muy interesadas en corregir la situación.

Por extensión, mi iniciativa llegaba a querer recuperar también el nombre de la ciudad, al que muchos le restaban su apellido “de Gran Canaria” y por tanto la nombraban de forma incorrecta.

Por suerte, no estaba solo. Una serie de personas compartían conmigo la misma inquietud y se empezó a gestar un movimiento ciudadano de ecologistas, senderistas, personas del mundo de la cultura etc., cada uno trabajando a nivel individual pero con un propósito común: recuperar el nombre de Gran Canaria.

En mi caso, opté por dirigirme por escrito a todas aquellas instituciones, empresas o personas físicas que usaban el nombre de la isla de forma incorrecta. Siempre lo hice desde un tono positivo, constructivo y didáctico, ya que entendía

que era la forma más adecuada de conseguir el objetivo final.

Aquella actividad epistolar fue muy extensa: agencias de viajes, compañías aéreas, bancos, clubs deportivos, e incluso el Cabildo o el propio Ayuntamiento capitalino que se refería a la ciudad usando solo el nombre de Las Palmas o Las Palmas de G.C (abreviándolo y por tanto menospreciando el nombre de la isla). Todas estas gestiones con una paciencia infinita fueron dando algunos resultados, pero la realidad es que no lograban el impulso y el cambio de mentalidad que yo aspiraba.

Por aquel entonces, hasta el Cabildo de Gran Canaria se llamaba de forma oficial “Cabildo Insular”. A mí me pareció prioritario corregir esto, pero hasta la llegada de Jose Macías a la presidencia nunca encontré mucha receptividad. Bajo su presidencia, la institución pasa a denominarse Cabildo de Gran Canaria y empieza a abanderar las gestiones para recuperar el nombre de la isla, labor que luego fue apoyada por quien le sucedió en el cargo María Eugenia Márquez.

El propio Patronato de Turismo, comenzó a realizar promociones ofertando la isla como un conjunto, arropando y dando una cobertura mayor a las iniciativas que anteriormente lideraban en solitario los municipios.

Fue el propio Cabildo quien pidió el cambio de denominación del Aeropuerto, que hasta el momento se llamaba Aeropuerto de Gando; pasó a llamarse Aeropuerto de Gran Canaria.

Lamentablemente, no se pudo cambiar la

abreviatura LPA del código IATA que aparece como destino porque, tanto las siglas GCA o GRC, son códigos ya asignados a unos pequeños aeropuertos de Colombia y Liberia respectivamente.

En reuniones “no oficiales” llegué a plantear cambiar el nombre de nuestra universidad por el de Universidad de Gran Canaria, sin embargo la iniciativa contó con el rechazo frontal de los cabildos de Lanzarote y Fuerteventura, por lo que no seguí insistiendo en esa línea.

Durante aquella cruzada particular, y aun sabiendo que estaba pisando un “territorio peligroso”, propuse a Jesus Gómez, por aquel entonces vicepresidente del Cabildo de Gran Canaria, cambiar el nombre de la UD Las Palmas por el de UD Gran Canaria. Mi atrevida propuesta coincidió con el difícil momento que pasaba el equipo durante su transformación en Sociedad Anónima Deportiva y que finalmente se solventó con una aportación “extra” por parte del Cabildo. Eso, unido a la tradición y a las dudas de cómo iba a ser recibida aquella propuesta por parte de los miles de aficionados del equipo, hizo imposible que prosperara.

Más adelante, cuando cuatro empresarios canarios de reconocido prestigio y con grandes intereses en el sector turístico entraron en el accionariado, volví a insistir, sin embargo mis gestiones no dieron ningún resultado. Al menos hoy en día el equipo juega luciendo el nombre de Gran Canaria en la parte frontal de la camiseta.

El éxito que habíamos tenido en algunas iniciativas, nos animaba a avanzar en el propósito final de recuperar el nombre de Gran Canaria pero

aquello no llegaba a calar en todos los estratos de la sociedad que seguían utilizando de forma masiva el nombre de Las Palmas.

Como el destino tiene a veces una forma curiosa de jugar sus cartas, el cambio de mentalidad que siempre había buscado vino de la mano del mayor opositor a la isla de Gran Canaria, Don José, entonces director-propietario del periódico El día de Tenerife, a quien no se le ocurrió otra cosa que iniciar una campaña para que Gran Canaria perdiera el calificativo “Gran” y se llamara solo “Canaria”. Esta actuación hizo reaccionar a todos aquellos que hasta entonces no veían en peligro el nombre de la isla y se produjo un cambio radical en defensa del nombre de Gran Canaria.

Como persona agradecida que soy, escribí a Don José una carta abierta publicada en prensa titulada “Gracias Don José”, porque había logrado despertar la conciencia de la gente a favor de nuestro movimiento, cosa que no habíamos logrado del todo después de tantos años. Añadí que como estaba seguro que él iba a seguir empeinado en su idea, eso también nos vendría bien porque así el número de defensores del nombre seguirían aumentando.

D.José, que siempre mostró una actitud contraria a la isla de Gran Canaria y fue, en mi opinión, una de las personas que más hizo por dividir el Archipiélago llegó a estar nominado para recibir el premio Canarias que otorga el Gobierno de Canarias. Por fortuna, la fuerte y decidida oposición desde la isla de Gran Canaria frustró que

finalmente se hiciera con el premio aunque quizás, si me permiten la broma y viéndolo con perspectiva y generosidad, su contribución a nuestra causa hizo que acumulara méritos para recibir el premio de hijo adoptivo de Gran Canaria, aunque creo que nunca hubiera venido a recogerlo personalmente.

Anécdotas aparte, el esfuerzo de muchos ha dado sus frutos y actualmente la isla de Gran Canaria, y su capital, están en un momento mucho más positivo y debe afrontar los que para mí son sus retos más importantes: diversificar su econo-



mía haciéndola menos dependiente del turismo y ampliar el concepto de Isla de “servicios” a través de sus puertos, más allá de la simple carga de combustible.

De mi etapa en el Patronato de Turismo trabé una estrecha relación con Jesús Gómez, hombre con mucha inquietud y amor a su isla. En nuestras conversaciones llegamos a la conclusión que Gran Canaria necesitaba *“limpieza y más vegetación”*. De este compromiso nace en la Cámara de Comercio de Gran Canaria la Asociación Támara pionera en la plantación de “mini oasis de palmeras”, sobre todo a lo largo de la carretera del sur, labor que después continuaron otras personas e instituciones y que hoy en día son una realidad constatable.

No siempre, en este empeño por mejorar la isla, recibimos la colaboración de las autoridades; una vez, tuve inclusive un enfrentamiento con un alcalde porque estaba boicoteando nuestra labor en su municipio. Como era de izquierdas, me dijo *“no te voy a facilitar las cosas para que tengas éxito tú, un hombre de derechas”*, yo le contesté: *“yo no trabajo ni para la derecha ni para la izquierda, trabajo por mi isla que es tu isla y lamento que no lo hayas entendido así.”* Después de estas palabras, tuvo una reacción muy positiva, y puedo decir que, hasta ahora, seguimos manteniendo la amistad.

El tema de limpieza de barrancos, arceles, etc. teníamos que tratarlo con la consejería de Obras Públicas, que en aquella época dependía del ingeniero Julio Luengo. Seleccionamos como

zona piloto para una primera experiencia el tramo Las Palmas-Aeropuerto de la carretera del sur y se contrataron unos servicios especiales para su limpieza periódica. Estas actuaciones, más las plantación de palmerales fueron, afortunadamente, cambiando la mentalidad del isleño y la imagen de nuestra isla.

En este afán que me movía por la limpieza de nuestras campos, recuerdo unas vacaciones de Semana Santa con mi familia, en la que organizamos una “batida intensiva” por los Llanos de La Pez. Nos quedamos a dormir en el refugio Díaz Beltrana y por el día nos dedicamos a limpiar la zona. Llegamos a recoger más de 30 sacos de basura que después retiró ICONA.

Dentro de esta pasión que siempre he sentido por la isla, una de las actividades que me ha permitido conocerla más y mejor ha sido el senderismo, que comencé a practicar a partir del año 1977.

Siempre le he dado un gran valor porque lo considero una actividad deportiva muy completa por su dimensión física (por el esfuerzo que se hace en su ejecución), cultural (conocimiento de rutas, árboles, frutas, flores, paisajes), social (durante su práctica nos relacionamos con nuestros compañeros de caminata) y espiritual.

Mientras disfrutamos de esta actividad podemos charlar sin pasión y sentir la naturaleza de una forma muy especial cuando acordamos mantener silencio y escucharla.

Aunque ya no puedo practicarlo, sigo manteniendo las amistades que se crearon desde el

principio. En algún caso la amistad alcanza otros niveles como con el amigo Diego Marrero que voluntariamente se ha apuntado a ser el censor de mis escritos en la prensa.

Puedo decir, con conocimiento de causa, que estoy de acuerdo con Miguel de Unamuno cuando dijo que para conocer un territorio había que recorrerlo caminando o montado en burro, si no, resulta muy difícil conocer la belleza de los paisajes que alberga nuestra isla.

EL TURISMO: UNA RELACIÓN TARDÍA

A pesar de la importancia del sector turismo en la economía del Archipiélago, durante años mi relación laboral con el mismo se limitó a valorarlo por la importancia que tenía como mercado para la venta de refrescos.

Sin embargo, aquello iba a cambiar. A principios de los 90 y como consecuencia de la crisis económica, Antonio Saavedra que por aquel entonces era gerente de Cartonera Canaria, se vio en la obligación de desinvertir en dos proyectos turísticos que tenía en marcha: los complejos de apartamentos Green Golf y Sandy Golf que entre ambos llegaban a más de 300 bungalows. Un grupo de empresarios, entre los que estaba Gabriel Mejías, Domingo González, Juan Selga, Delfín Suarez y yo, decidimos que aquello podía ser una

oportunidad para entrar en el sector al que le habíamos dado la espalda durante tantos años pero, para evitar asumir todo el riesgo de forma individual, lo hicimos agrupándonos en una sociedad que se responsabilizó de una serie de letras que estaban pendiente de pago.

Aquello, fue una operación novedosa. Un grupo de industriales decididos a diversificar sus inversiones sin abandonar sus negocios principales.

Por otro lado, significó también una forma poco habitual de adquirir parte de un complejo ya que no éramos dueños de bungalows, éramos copropietarios de una empresa que era la dueña de dichos bungalows. Nuestro pasado industrial, con amplia experiencia en la gestión de sociedades mercantiles, hizo que tuviéramos muy claro que aquella era la forma correcta de proceder.

La realidad resultó más complicada debido a que la crisis terminó siendo más profunda de lo que pensábamos y los resultados de explotación fueron inferiores a nuestras expectativas. La aportación inicial fue insuficiente y tuvimos que ampliar capital aportando dinero a las sociedades e invitando al proyecto a otras personas como Nicolás Villalobos o Armando Romero, que ya tenían intereses en el mundo turístico y por tanto podían aportar una experiencia y un conocimiento muy valioso.

Los malos resultados iniciales hicieron que algunos socios pensarán que no se había hecho una buena inversión, sin embargo aquellos que teníamos amplia experiencia empresarial sabía-

mos de la importancia de no perder la perspectiva del largo plazo y de enfocarnos en la gestión para poder darle la vuelta a la cuenta de explotación. Algunos cambios que hicimos, como ofrecer servicios adicionales invirtiendo en un restaurante y un supermercado entre otros, ayudaron en ese sentido y ambas sociedades acabaron siendo capaces de generar beneficios.

Y es aquí cuando se produce un punto de inflexión sin el que no se hubiera podido gestar el grupo turístico Cordial tal y como lo conocemos actualmente. En una reunión de los consejos de ambos complejos en la que se iba a aprobar, sin más, el reparto de dividendos, pido el turno de palabra sabiendo que lo que iba a decir iba a causar un gran revuelo.

En mi intervención, digo que había llegado el momento de posicionarnos: o actuar como auténticos inversores o limitarnos a ser simples propietarios de bungalows. Sugiero que el beneficio se destine a una nueva inversión, una inversión que hiciera crecer a la Sociedad: un hotel. La idea la venía madurando desde hacía tiempo ya que veía que el sector industrial estaba teniendo poco desarrollo por lo que se hacía acuciante la necesidad de diversificar a través de nuevas inversiones y ahora se daban las condiciones adecuadas para ello.

Adicionalmente, en mi opinión, esta apuesta estratégica por el turismo también debía servir para dar respuesta a una deuda pendiente que, como industriales y empresarios canarios, teníamos con la sociedad, la de invertir en el sector

más importante para la economía del Archipiélago.

Como supuse, mi propuesta cogió a muchos por sorpresa ya que esperaban un reparto de dividendos, pero contó con el apoyo de otros como Nicolás Villalobos y finalmente se aprueba estudiar el tema.

En ese momento, algunas autoridades como el Gobierno de Canarias, estaban sugiriendo invertir en Agadir o Centro América, pero yo me opongo a esa idea manteniendo la tesis de que, si a Canarias venían nacionales y extranjeros a invertir, cómo era posible que nosotros fuéramos a hacerlo en el exterior.

Con el objetivo de no dejarlo enfriar tomamos la decisión de organizar una visita al sur de la isla, para ver todo lo que había disponible. En principio seleccionamos para su estudio: Meloneras y Mogán.

El primer contacto lo hacemos con la empresa Lopesan para ver los solares disponibles en la zona de Meloneras. Uno de ellos fue de nuestro agrado, pero finalmente la operación no sale porque es comprado por La Caja de Canarias.

La opción de Mogán va cogiendo fuerza a pesar de tratarse de una operación complicada porque el solar pertenecía a un grupo de propietarios individuales agrupados. En términos de competencia, en Meloneras íbamos a ser un hotel más compitiendo con los hoteles ya instalados de Riu o el mismo Lopesan, mientras que en Mogán, no había nada.

Finalmente, como es sabido, optamos por

Mogán. A pesar de las dificultades que existían ya que ni siquiera estaba la urbanización de los terrenos terminada y la autopista aún no había llegado hasta el municipio, abrimos las negociaciones y con más o menos esfuerzos por ambas partes, llegamos a un acuerdo con la Junta de Compensación. Por fin, teníamos el solar donde íbamos a construir nuestro hotel.

El primer paso, fue crear una nueva sociedad INGESTURSA, de la que me eligen Presidente, mientras que Nicolás Villalobos asume el puesto de Consejero Delegado. Ambos, junto a Jurgen Flick, Sergio Alonso y Lothar Siemens formamos el comité que debía poner en marcha el nuevo proyecto

El 50% de la inversión debía ser aportada a través de capital propio y el 50% restante a través de un préstamo ya que todos teníamos claro que, hacer crecer un negocio con sólo aportaciones de deuda es muy complicado. No resultó difícil conseguir la financiación exterior, ya que, dados los nombres y garantías de los empresarios involucrados, la operación resultaba muy atractiva para muchos bancos.

Rápidamente convocamos un concurso para elegir un proyecto: se presentaron siete estudios de arquitectura, todos canarios. Nos decantamos por el de Emilio Ferrer Sawerman y asociados, entre otras razones, porque era el que mejor se integraba en el entorno.

Como es habitual en este tipo de construcciones de gran tamaño, la obtención de la licencia no sencilla por la complejidad del proyec-

to, sin embargo aquello se resolvió y pudieron comenzar las obras. En un primer momento se adjudicó a IBSA,. Desafortunadamente, tuvimos que anular el contrato ya que pidieron un sobreprecio que no aceptamos y la obra fue asumida por ISOLUX que continuó hasta el final. Nicolás Villalobos llevó el peso de aquellas tensas negociaciones, aunque siempre asistí con él a todas las reuniones.

Cuando la construcción del hotel se encontraba muy avanzada, es cuando me diagnostican la enfermedad de Parkinson por lo que, dentro de mi plan para ir reduciendo mis responsabilidades, renuncio a la presidencia de INGESTURSA y me quedo como un accionista más. Me sustituyó en el cargo Jurgen Flick.

Finalmente el hotel Cordial Mogán Playa termina abriendo sus puertas en el invierno de 2004 convirtiéndose, tras las dificultades habituales en todos los comienzos, en un hotel de referencia en la Isla, ganando cada año numerosos premios de calidad otorgados por sus clientes a través de diferentes plataformas web.

Desde ese año 2004 en que se crea la marca CORDIAL para la comercialización de varios complejos, la familia Cordial no ha parado de crecer lo que le permite negociar de forma sólida con turoperadores a nivel internacional y mirar el futuro con mucha ilusión.

Hoy miro hacia atrás y siento la profunda satisfacción de haber tomado decisiones difíciles pero adecuadas en cada momento, de haber podido contar con los mejores compañeros de viaje

y de cómo una visión ha acabado materializándose en uno de los grupos hoteleros referentes en Canarias gracias al trabajo de tantos que también creyeron en este proyecto.

EL CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE GRAN CANARIA

Debido al interés que siempre tuve por defender los intereses industriales, Angel Ferreras y José Sánchez Rodríguez a los cuáles conocía de la Confederación de Empresarios, me invitan a unirme al recién creado Círculo de Empresarios de Gran Canaria.

Siempre me he sentido muy identificado con el Círculo. Es un espacio donde cada uno podía defender sus puntos de vista, pero al mismo tiempo se escuchaba con respeto las opiniones de los demás.

El Círculo ha querido siempre implicarse activamente en apoyar los proyectos que entendía podían ser beneficiosos para la Isla y en denun-

ciar aquellas decisiones que podían hipotecar el futuro de Gran Canaria. En ese sentido, hubo dos intervenciones en las que el Círculo realizó gestiones muy activas: Impedir que se ahogara el futuro desarrollo del aeropuerto de Gran Canaria y la Circunvalación de Las Palmas de Gran Canaria.

Un aeropuerto en apuros

Conocíamos que los planes futuros de ampliación del aeropuerto de Gran Canaria consistían en la desviación del trazado de la carretera del sur hacia el interior de la isla para ganar terreno y construir, cuando fuera necesario, una nueva pista, (pues solo tiene una en servicio permanente y otra auxiliar, pero no se pueden utilizar simultáneamente).

Hasta ese momento, para mí el tema no había sido prioritario pues existían terrenos suficientes frente al aeropuerto y parecía que la ampliación, cuando se produjera, no tendría mayor problema. Pero un día, yendo hacia Arinaga ví que estaban construyendo justo en frente del aeropuerto. Se trataba de un polígono industrial autorizado por el ayuntamiento de Ingenio en el que empezaba a levantarse una nueva fábrica.

Sobre la marcha me dirigí al aeropuerto para hablar con el director, Andrés Calvo, rogándole que me explicara cuál era la situación. Me dijo que Madrid había autorizado ambas cosas, tanto la construcción del polígono como la nueva fábrica.

ca, y que su mediación para frenar el proyecto no era posible.

Lo comuniqué al presidente del Círculo, quien se hizo cargo inmediatamente de la gravedad del problema. Nos movilizamos poniendo en alerta a la prensa, a las patronales, a la Cámara de Comercio y pidiendo una reunión con el consejero de Obras Públicas para tratar de proponerle una solución alternativa.

Independientemente de todo lo anterior, visité a Eligio Hernández que era el Delegado del Gobierno en Canarias, quien entendió perfectamente la gravedad del problema y con la espontaneidad que le caracteriza me dijo: *“lo mandaré parar”*. Aunque no atendieron el primer requerimiento, Eligio actuó con energía y las obras finalmente se paralizaron.

Al consejero de Obras Públicas del Gobierno de Canarias, en una entrevista que nos concedió al presidente del Círculo y a mí, le propusimos que la solución podía ser que permitiera la recalificación de los terrenos agrícolas próximos

Posteriormente se celebró una reunión con la asistencia del consejero de Obras Públicas del Gobierno de Canarias, los alcaldes de Ingenio y Telde, los responsables del polígono y los miembros del Círculo. Consecuencia de ello se obtuvo la paralización definitiva del proyecto del polígono industrial y de la fábrica y se compensó recalificando los terrenos próximos de Las Majoreras de agrícola a industrial. En todas estas gestiones siempre recibí el apoyo del nuevo director del aeropuerto Expedito Mendoza, y por supuesto de la

Cámara de Comercio de Industria y Navegación de Las Palmas, de la Confederación de empresarios y de toda la prensa local.

El acuerdo se materializó, y aunque de momento no ha sido necesario construir la nueva pista, los terrenos para poder hacer la ampliación del aeropuerto de Gran Canaria están garantizados.

En este punto quiero señalar de forma muy especial, el gran apoyo moral, jurídico y oficial que recibimos de Eligio Hernández como Delegado del Gobierno en Canarias. Podemos decir, sin exagerar, que la posibilidad de que el aeropuerto de Gran Canaria tenga garantizado los terrenos para su futura ampliación se debe en gran medida a la labor de Eligio Hernández.

Circunvalación de Las Palmas de Gran Canaria

Siempre fui consciente del problema del tráfico en la ciudad ya que tanto para ir al norte o al sur de la isla había que atravesar la capital y sólo era cuestión de tiempo que la situación se volviera insostenible. Tal es así que en el año 1975 escribí una carta al alcalde Fernando Ortiz explicándole que si no se acometía la ejecución de una obra, la ciudad en poco tiempo se vería colapsada por el tráfico. Me citó en el Ayuntamiento y me recibió en unión de Gabriel Megías, que era el primer teniente alcalde, para informarme que realmente estaban trabajando en ese proyecto. Me hizo en-

trega de una copia de los planos, lo cuales estudié para hacerle saber mi opinión y le insté para que con la mayor celeridad posible, consiguiera financiación para la obra.

Antes de que se iniciara la construcción de la primera fase, en 1995, empresarios como Sergio Alonso, Domingo González, etc. promovieron la creación de un grupo de colaboración con las autoridades locales con el objetivo que la circunvalación se llevara a cabo. Inmediatamente me incorporaron al grupo. Asistí a todas las reuniones y ruedas de prensa demandando la rapidez en la ejecución de la obra y generosidad en el desarrollo de la misma pues había puntos que ya se preveían que iban a ser conflictivos y que se expusieron al presidente del Gobierno de Canarias, Manuel Hermoso.

Afortunadamente, hoy disfrutamos de la circunvalación ejecutada ya prácticamente en la mayoría de sus fases y se están llevando a cabo obras complementarias para mejoras y nuevas conexiones.

Tengo que destacar la gran colaboración que recibimos del político Jose Carlos Mauricio quien siempre ayudó en Madrid para que los proyectos siguieran adelante, pues en aquellos momentos la isla de Tenerife tenía paralizados sus planes de ampliación de carreteras. Por este razón el Gobierno de Canarias “se dejó ir” intentando que los proyectos de ambas islas se pusieran en marcha a la vez, cosa que los grancanarios no aceptamos porque los proyectos de nuestra circunvalación estaban terminados y listos para ejecutarse y los

de Tenerife estaban aún en fase de confección.

El resultado fue que Gran Canaria, con bastantes años de anticipación con respecto a Tenerife, cuenta con una circunvalación de la capital. Tengo que decir que el resultado final, afortunadamente, supera con creces al proyecto inicial que en su día me mostró Fernando Ortiz y Gabriel Megías.

Mi retirada del círculo se produce al cumplir 70 años. En una cena organizada, con la asistencia de las esposas, me hicieron un reconocimiento con la entrega de una placa; cuando el presidente, Alberto Cabré intervino dijo unas palabras en las que vi reflejado mi espíritu de consenso: *“Lizardo suele comentar que una cosa piensa el borracho y otra el bodeguero, pero yo digo que además de eso, Lizardo sabe: lo que piensa el borracho, lo que piensa el bodeguero y después de escucharlos los pone de acuerdo”*.

Las relaciones personales en este círculo también han sido extraordinarias, pudiendo decir que más que un círculo de empresarios canarios, era un círculo de amigos de los cuales tengo que reconocer que aprendí mucho.

Y AL FINAL, JURÉ BANDERA

A lo largo de mi vida, mi relación con el estamento militar siempre ha estado muy presente, ya sea a raíz de mi vertiente personal, profesional o social.

Recuerdo que siendo niño y ya terminada la Guerra Civil, el militar era una figura de prestigio y el Ejército una institución muy presente en la vida diaria. Sin embargo, al mismo tiempo, la élite del ejército mantenía una distancia prudencial respecto a la sociedad. De entre mis amigos, aquellos que tenían la suerte de que su padre fuera un oficial del Ejército, gozaban de una posición de ventaja.

Sin embargo, con suboficiales como sargentos o brigadas, la relación era mucho más natural y cercana. La tienda de mi padre se encontraba

muy cerca del parque de intendencia, por lo que todos los días había mucho trasiego de soldados que venían a comprar sardinas o tocino para sus bocadillos. Mi padre llegó a trabar una estrecha amistad con un brigada llamado Betancor, hasta el punto que mis padres fueron padrinos del bautizo de unos de sus hijos. Era una excelente persona y recuerdo de él que me regaló un morral del ejército para poder ir de excursión.

Como anécdota queda que muchos años más tarde un periodista que me entrevistó en una emisora local de TV, me dijo “*yo soy el hijo del Brigada Betancor*” y se produjo una de esas escasas situaciones en la vida donde dos personas, aparentemente extrañas entre sí, descubren un lazo de conexión totalmente desconocido hasta ese momento.

A partir de mi incorporación a Pepsi-Cola vuelvo a tener mucha relación con el Ejército ya que los cuarteles y dependencias militares eran grandes clientes de refrescos. Los soldados, después de terminar su instrucción diaria se dirigían a las cantinas y bebían importantes cantidades. En un primer momento, Ahemon partió con ventaja ya que teníamos mejores relaciones y mejor nivel de suministro, además la botella de Pepsi Cola era de 250cl frente los 180cl de la otra marca, lo que les daba a los soldados la posibilidad de tomar un primer trago largo y luego le quedaba un resto para disfrutar algo más.

Más tarde cada regimiento decidió abrir un concurso público para encontrar un proveedor preferente. Consciente, de la importancia de man-

tener una relación estrecha para asegurar el suministro a los cuarteles, yo hacía todo lo que estaba en mi mano para mantener la relación personal con los oficiales.

A principios de los años 80 mi relación con los militares y el ejército se estrecha y se comienzan a forjar muchas de las amistades de las cuales puedo disfrutar hoy en día. Por aquel entonces se pone en contacto conmigo José Antonio Hernández Rejas, que trabajaba en Bankinter, con la idea de establecer un marco para fomentar una relación más cercana con los oficiales del ejército que eran destinados a Canarias.

Lo cierto es que las relaciones entre la sociedad y los militares eran demasiado protocolarias y queríamos ayudar a cambiarlas. La finalidad última era que la sociedad canaria se enriqueciera con los conocimientos de personas de gran valía que eran destinadas aquí, y a su vez que ellos conocieran de primera mano la realidad de la sociedad a la que servían.

Como en el momento inicial los empresarios interesados en unirse a esta iniciativa eran industriales, el grupo empezó a trabajar bajo el nombre de CITA CON LAS INDUSTRIAS CANARIAS, organizando visitas a las fábricas y celebrando almuerzos informales, sin protocolos de ningún tipo, pero basados en un profundo respeto mutuo. En dichos almuerzos se evitaba hablar de política y a la hora de sentarse, para facilitar la integración, nos alternábamos un militar y un civil. Además, esta relación se extendía entre las respectivas esposas a partir de la excelente labor desarrollada

en este sentido por Sofía Bony, esposa de Jose Antonio Hernández Reja.

Posteriormente el grupo fue ampliándose y pasó a llamarse GEMAEM (Generales, Magistrados y Empresarios), integrándose empresarios y profesionales libres de diferentes sectores, Policía Nacional, la Guardia Civil, obispo y finalmente Jueces y Fiscales. Estos últimos era el colectivo con el que más costaba estrechar lazos, quizás temiendo ellos que ese acercamiento fuera a poner en duda su imparcialidad en cualquier caso futuro en el que se vieran obligados a intervenir.

Eso cambió a partir de la llegada de Luis Portero ya que supo integrarse en el grupo y mantener su independencia en todo momento. Una tristeza profunda va unida a su recuerdo ya que en el año 2000 ETA lo asesinó de una forma cobarde en el portal de su casa en Granada, dejándonos a todos con un desgarrador sentimiento de injusticia e impotencia.

Siempre he reconocido el principio de que *“solamente se ama aquello que se conoce”* y luchar contra el desconocimiento que se tiene de muchas facetas de nuestra vida ha sido uno de los motores de mi ilusión. En ese sentido, el funcionamiento de la asociación en sí y las visitas a las dependencias militares, nos permitieron entender sus capacidades, comprender mejor sus necesidades y empatizar con sus anhelos y objetivos.

He de reconocer que las relaciones entre los diferentes estamentos no son siempre fáciles y tienden a tener altos y bajos, porque dependen de las características de las personas que ocupan

los cargos y de cómo entienden el movimiento que significa GEMAEM. A lo largo de tantos años se nos han dado todas las circunstancias posibles, pero para los momentos bajos contamos siempre con el entusiasmo de Jose Antonio Hernández Reja.

En ese sentido, GEMAEM ha tenido mucha actividad en estos últimos tiempos con unas relaciones cordialísimas y de apoyo mutuo. Este momento tan favorable lo inició, entre otros, la gran personalidad y sencillez del general de Aviación José Jiménez y ha continuado con las personas que le han sucedido y que han mantenido el nivel por él establecido, que ya se entiende como normal, pero que tiene un valor extraordinario.

En uno de los almuerzos de GEMAEM, comenté al General Francisco Martínez que yo no había jurado bandera y lo que eso había representado para mí, tras lo que me propuso participar en una ceremonia abierta a la sociedad civil.

Con más de 65 años cumplidos pude jurar bandera con un profundo sentimiento de orgullo y emoción. Lo hice, paradójicas de la vida, en el regimiento 50 de Infantería, el mismo al que había sido destinado cuando tenía 21 años, sintiendo que en ese momento cerraba una asignatura pendiente.

En el capítulo de los reconocimientos formales valoro mucho y tengo en especial consideración dos condecoraciones que me fueron concedidas: la Cruz al Mérito Militar distintivo Blanco que me fue impuesta en el Palacio Militar de San Telmo por el general Francisco Martínez “en reco-

nocimiento a mi labor a favor de la cohesión de nuestra sociedad” y el título de Piloto Militar Honorario del Ejército del Aire de España concedido por el General Jefe del Estado Mayor del Ejército del Aire.

En este punto he creído acertado hacer mención aparte a mi especial relación con la Legión Española.

Como comenté al enfermar de Parkinson me impuse una disciplina de ejercicios diarios para la que usaba las marchas militares y en especial oía las de la Legión que siempre me animaron el espíritu y hacían que me esforzara más.

En el 2013 en el Palacio Militar de San Telmo, el general García Vaquero al que siempre le agradeceré su afecto y consideración, me hizo entrega de una carta firmada por el General Jefe de la Brigada de la Legión, Juan Jesús Blesa Benito, en la que me escribía lo siguiente:

“En la Legión valoramos a aquellas personas que aprecian nuestras virtudes, sabemos de su aprecio por la Legión y quiero transmitirle nuestra reciprocidad en el afecto. Le consideramos un hombre de bien que comparte con nosotros el ideal de la Legión, por ello quiero transmitirle nuestro respeto, nuestro afecto y comunicarle que tendrá siempre abiertas las puertas y los corazones de la Legión. Un fuerte abrazo legionario, bienvenido a la Legión.”

Siempre valoré del estamento militar su profesionalidad y verdadera vocación, así como la profunda convicción que tienen por cumplir con su obligación por encima de todo. En estos años de dura lucha contra mi enfermedad, en todo momento me he sentido apoyado de forma muy cercana por ellos y recibo llamadas de muchos animándome a que no me rinda y continúe adelante, o como dice el himno de la Legión:

*“Cuando más rudo era el fuego
y la pelea más fiera,
defendiendo su Bandera,
el legionario avanzó...”*

SUGERENCIAS PARA MIS NIETOS

Próximo a finalizar ya la escritura de este libro, y teniendo en cuenta que algunos de mis nietos mayores están próximos a incorporarse al mundo laboral y otros lo harán algún día no muy lejano, mis hijos me han animado para que les dedicara un capítulo con los consejos que, desde mi experiencia profesional, les daría.

Gran parte del conocimiento acumulado a lo largo de mi vida se resume en algunas frases que me transmitieron a mí y que tan presentes he tenido cuando me he visto en todo tipo de situaciones como “La confianza no se otorga, se gana”, o que “Si compras o vendes con prisa, comprarás caro y venderás barato” o como no: “que una cosa piensa el borracho y otra el bodeguero”.

Sin embargo desde mi propia experiencia vi-

tal, resumiría en cuatro los consejos que me atrevería a darles. En primer lugar, les insto a que nunca dejen de estudiar; una sólida formación que les ayude a adaptarse a un entorno cambiante es la mejor base sobre la que construir una carrera laboral exitosa. En segundo lugar les animo a que cada uno busque sus puntos fuertes y sepan ponerlos en valor. Este es un ejercicio que no siempre hacemos, pero que me parece primordial a la hora de elegir los pilares sobre los que deben fundamentar su desarrollo.

En tercer lugar, y aquí me extenderé algo más dada la amplia experiencia que he ido acumulando, les animaría a aprender a negociar. A lo largo de su vida serán numerosas las ocasiones en las que se verán abocados a llegar a acuerdos con terceros: ya sea clientes, proveedores, o en su propio ámbito personal y familiar. En ese sentido quisiera transmitirles todos aquellos aspectos que deberían tener en cuenta para llevar una negociación a buen puerto.

1) Transmite tu voluntad de negociar y averigua si la otra persona muestra esa voluntad. Si no lo está, al menos mantén el diálogo, siempre será más fácil retomar una negociación cuando las dos partes tienen contacto que cuando han roto definitivamente.

2) Prepara tu negociación: fija los límites hasta donde puedes ceder, las posturas tienen que suavizarse a lo largo de la negociación y debes tener muy claro hasta donde estás dispuesto a ceder.

3) Genera el ambiente adecuado. En una ocasión mi tío Pedro tuvo un enfrentamiento legal con otro empresario. La situación se complicó hasta el punto que ambos designaron un representante y mi tío me confió a mí esa labor. Al llegar a la reunión opté por empezar con una postura fuerte y rígida y enumeré las razones por las que mi tío merecía una compensación. El otro representante, con mucha más experiencia que yo me pidió que me sentara y me dio una lección importante: *“Lizardo, el pleito ya está montado. A usted y a mí nos han designado para alcanzar un acuerdo, no para complicar más la situación”*. Me serené, dialogamos y llegamos un acuerdo. Le indiqué que ya podíamos firmar, a lo que él se negó y me dio otra valiosa lección: *“lo mejor es que lo firmen las dos partes enemistadas, porque esta situación no debe consolidarse”*. Y así fue, las partes que hasta ese momento no podían apenas relacionarse, firmaron el acuerdo y en el mismo despacho mantuvieron una conversación cordial.

4) Ten paciencia. Una vez que inicies la negociación no te retires de la mesa.

5) Deja que la otra parte hable primero: de esa manera averiguas qué posibilidades de negociación hay. Si lo que te ofrecen está dentro de tus límites, no debes ceder a la primera. Mejor contesta con un *“lo voy a estudiar”* y pide siempre algo a cambio.

6) Entiende lo que quiere la otra parte.

Esto es fundamental. Pregunta y clarifica todo lo que sea necesario para saber qué te están pidiendo exactamente. A veces la gente le da valor a cosas que para uno no lo tiene.

7) Y lo más importante, trata a todo el mundo con respeto, sólo así serás respetado.

Con relación a esto tengo una anécdota muy ejemplificadora. Recuerdo asistir en Tenerife a una fiesta en una finca que estaba muy distante de la carretera general. Para salir había una opción más corta que era atravesar los terrenos de un vecino el cual se oponía rotundamente a dejarnos pasar. Uno de los invitados pasó a la fuerza, con acelerones que hicieron que el vecino se fuera a buscar un martillo de grandes dimensiones para evitar que otro hiciera lo mismo. Yo había asistido con Don Hipólito, el presidente de Añaza, el cual me dijo: *“nosotros vamos a salir por los terrenos de ese señor”*. Ante mi incredulidad añadió: *“primero, no tenemos prisa. Hay que dejar que se serene y segundo, dentro de un rato vamos a hablar con él”*. Al rato se dirigió hasta el vecino en cuestión y le preguntó *“Caballero, ¿usted me permite pasar por su terreno?”*, ante mi sorpresa el vecino contestó: *“a usted sí porque es un caballero”* y efectivamente pasamos.

Como último consejo, les animo a cultivar una virtud que les permitirá ganarse el respeto de todos: aprender a generar confianza. En mi caso personal, quizás nunca destaqué entre mis

círculos de amistades y profesionales como una persona especialmente alegre o con un sentido del humor acusado, pero si en algo coinciden muchos de los que me conocen es en catalogarme como alguien “que inspira confianza”.

Recuerdo una anécdota que ocurrió a principios de los años setenta, cuando volví a Ahemon como Director General para intentar retomar las riendas tras un periodo algo turbulento. Al subir la escalera camino del despacho pude escuchar como una de las señoras de la limpieza le decía a otra *“Ahora con este hombre, este barco volverá a navegar”*, recuerdo que su comentario me llamó mucho la atención teniendo en cuenta que venía de alguien con la que yo apenas había tenido más relación que el saludo cortés de todas las mañanas, pero expresa la idea que pretendo transmitir.

Cada vez más fui consciente de ello y, aunque es una característica que yo considero natural, como otras personas pueden tener habilidad innata para el canto, el humor o la oratoria, en ocasiones he pensado en las razones que justifiquen esta forma de ser.

La conclusión es, como en muchas ocasiones, sencilla: cumplo los tratos que cierro, no me enfado con facilidad y trato siempre de escuchar a todos antes de sugerir una solución.

Espero que estas pequeñas píldoras de experiencia sean de utilidad para mis nietos y les ayuden a tomar cuando tengan que tomar decisiones.

LA SUERTE DE SENTIRME RECONOCIDO

He plasmado hasta aquí todas las vivencias y recuerdos que tengo. Y si bien todo lo que he hecho a lo largo de mi vida ha sido con el convencimiento personal de que era lo que tenía que hacer, tengo que reconocer que durante estos últimos años he tenido la enorme suerte de sentirme premiado y de recibir en vida el agradecimiento por la labor desempeñada a lo largo de tantos años. Todos y cada uno de los reconocimientos los he disfrutado y recibido con profunda emoción y gratitud.

La ilusión, la valentía y voluntad de mucha gente para hacer realidad una justa reivindicación en nuestra provincia lo sentí con los aplausos en

la entrega de la Medalla de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

El reconocimiento a cada uno de los días de trabajo que tuve a lo largo de mi vida, lo pude sentir al recoger la Medalla de Oro del Mérito al Trabajo.

Mi afán por dignificar la isla, defender su futuro, participar en la creación de riqueza y puestos de trabajo, se vieron recompensados en la entrega del Can de Plata por el Cabildo de Gran Canaria

Los desvelos por mi ciudad, las reuniones, las cientos de cartas escritas, fueron con creces reconocidos con el nombramiento de Hijo Predilecto de la Ciudad de Las Palmas de Gran Canaria.

Las varias distinciones militares como la Cruz Blanca al Mérito Militar, no hacen sino consolidar que la idea por la que luché para que todos los sectores de la sociedad estén en relación y trabajen por un bien común, era la correcta.

Mi apuesta personal por el consenso y el entendimiento, fue valorada por la Cámara de Comercio con el reconocimiento a mi trayectoria personal y humana.

Las innumerables reuniones y el impulso que traté de dar a las asociaciones empresariales en las que participé con el objetivo de mejorar y hacer más competitivo el sector Industrial de las Islas, fueron reconocidos por Asinca con el premio a la Labor Industrial .

Por último, y lo más importante, me siento muy afortunado porque este cariño también lo recibo cada día de mi familia; de mis hijos que

LA SUERTE DE SENTIRME RECONOCIDO

forman parte de mí, de mis nietos que son mi esperanza en un mundo mejor, y por supuesto de mi querida esposa Ketty, porque juntos hemos formado un buen equipo, sin ella nada hubiera sido igual.

Ahora que, los años pesan, la satisfacción del trabajo bien hecho es un bálsamo para el alma.



Recordando un dicho de mi abuelo:

*“Nacer y morir es nuestro objeto,
lo demás es un secreto
que Dios nos dirá después”*

EPÍLOGO

Quiero aprovechar estas líneas para agradecerle que hayas dedicado un tiempo a conocer algo más de mí, espero que hayas disfrutado con la lectura y confío que quizás, entre estos párrafos llenos de recuerdos y emociones, hayas podido encontrar experiencias que te puedan resultar útiles.

Transcurridos ya 82 años de mi vida, concibo la etapa actual –con las limitaciones físicas propias de la enfermedad de Parkinson– como una nueva experiencia, donde se originarán cambios e incertidumbres que trataré de resolver siempre con la libertad propia que me da la madurez, tomando las decisiones que estime oportunas y preparándome para aceptar el final sintiendo el apoyo y cariño de mi esposa, de toda mi familia y el afecto de mis amigos y amigas.

Hasta siempre y muchas gracias.

