

**BENNO FRANKEN, MAXIMINO FEO Y
LAS ROSETERAS DE HARÍA, 1903-34**

**Antonia Sáenz Melero
Francisca M^a Perera Betancort**

1. INTRODUCCIÓN

La conservación de un fondo documental de los negocios de la familia de Maximino Feo Rosa de Haría nos ha posibilitado conocer una relación comercial que unió a Lanzarote con Alemania, a través de la producción que creaban las mujeres del norte de Lanzarote. Unas cajas con cartas que se conservan sin sobres, dejaban huellas de una conexión entre un alemán, Benno Franken y el hariano Maximino Feo. Son todas de Benno por lo que la información, ya de por sí sesgada, es unilateral. Señalamos el conocimiento del castellano y su ortografía legible, lo que favoreció la investigación.

No se conserva toda la serie de cartas que posiblemente envió puesto que hay años de vacío o de grandes lagunas dentro de un mismo año que no siempre se explican; sí, algunas como la de la Primera Guerra Mundial. La colección de cartas se prolonga de 1903 a 1939. Se trata de unas trescientas cartas que si descontamos las que llevan duplicidad de fechas, que por lo general son facturas, suponen unas 284. Únicamente contabilizamos una de 1903 que se corresponde con una factura, pero es la documentación más antigua. Asimismo, se conservan algunas que no presentan fecha o se ha borrado, las cuales no incluimos en el registro numérico. Tampoco las que van remitidas por los consignatarios o banqueros. Hay lagunas, especialmente en el mismo inicio, y 1913 es el año de mayor cantidad de cartas alcanzando a cien.

1903	1
1904-1910	7
1911-1913	175
1914-1915	5
1919-1920	5
1921-1925	32
1926-1930	33
1931-1934	25
1939	1

Esta relativa corta huella de la correspondencia mantenida durante tres décadas nos parece que es suficiente como para constatar la existencia del comercio de las artesanías textiles de Haría en Europa. Las facturas no podemos valorarlas dado que están codificadas, así se especifican las diferentes obras por número de registro del catálogo o de sus medidas. No obstante, a través de un somero análisis no parece que destaquen los precios finales de las obras y se mantienen en precios que raramente son superiores a dos pesetas. No tratamos una valoración económica, sino del interés que en definitiva sí se constata, que es la estimación de la obra textil de las mujeres del municipio de Haría.

El inicio se remonta a principios del siglo XX, cuando posiblemente se conocieron los dos artífices de este negocio. Ya conocemos a Maximino, pues lideró la Compañía que formó en la isla para realizar el Puerto de Arrecife que conocemos como El Muelle Grande, difundido en las dos últimas Jornadas de Estudio. Benno Franken también participó en la construcción de este muelle, pues compró acciones de la compañía. Maximino era comerciante de Haría que también exportaba su producción agrícola. Durante parte de la dictadura de Primo de Rivera, entre 1924 y 1925, fue alcalde de Haría. También Ricardo Reguera¹ valoraba su significatividad pues en el libro de impuestos industriales de 1928 del ayuntamiento de Haría aparece registrada una fábrica llamada *Toquillas, manteletas y prendas análogas*, propiedad de Maximino Feo Rosa. Este autor adelantaba que según algunas personas mayores de este municipio, tenía una tienda y entre otros bienes, se dedicaba a la compra/venta de calados y rosetas, y le consideraba uno de los primeros comercios que se destinaba a esta actividad en Lanzarote. Determina *que desde principios del siglo XX se confeccionan estas artesanías para la exportación, conociendo además que desde esas mismas fechas existen algunos comercios en Arrecife y otros pueblos que se dedican a la explotación de estas manufacturas... estos comerciantes después enviaban los calados y rosetas a Tenerife o a Gran Canaria, donde tenían los contactos con los exportadores. Tras la consulta de varias cartas comerciales hemos podido constatar la exportación de rosetas a principios del siglo XX desde Lanzarote, con envíos desde Guatiza y Arrecife a casas comerciales de Tenerife (Baldomero Cervia y J. A. Brage) y Gran Canaria (Hermann Hushahn y Antonio Viera Santiago) que las comercializan con Inglaterra y Alemania.*

Nuestra aportación se centra en Haría, una zona muy laboriosa, no solo por las actividades agropecuarias sino por una rica artesanía en la que destacan las derivadas de las palmeras. Los trabajos textiles centrados en las rosetas y calados se fueron haciendo cada vez mejor y más populares. Con el tiempo se generó una oferta porque sus acabados eran satisfactorios y demandados. Tanto fue así, que en las primeras décadas del siglo XX generaron un negocio comercial que unió la producción artesana textil de Haría con Alemania y su extensión por otras zonas europeas, llegando a América.

1 Reguera Ramírez, R.: *Las indumentarias y los textiles de Lanzarote*, LPGC, 2007, pp. 355-356.

Hacía tiempo que se habían introducido diferentes encajes en Canarias. Con las influencias desarrolladas tras la conquista, los contactos se fueron ampliando y las destrezas aplicándose en numerosas artesanías. Con los siglos, las mujeres canarias² se fueron especializándose en dos grandes ramas textiles: el calado y la roseta, convirtiéndose con el paso de los años, en una de las artesanías más relevantes de las islas. Tras su introducción por la cosmopolita Tenerife se extendió, posiblemente, por los movimientos migratorios que conllevan compartir conocimientos y evolución. Posiblemente en Lanzarote se extiende a lo largo del siglo XIX y a principios del siglo XX ya que es lo suficientemente atractivo y de calidad como para que se demande. A su vez, se tenía que contar con un número suficiente de bordadoras que generaran la posibilidad de crear un comercio. Como ya nos adelanta Reguera Ramírez³:

Por lo general, los calados y las rosetas eran confeccionadas por las mujeres en sus ratos libres y de su venta obtenían una ayuda para la economía familiar. Por este motivo, no podemos decir que todas estas artesanas tuvieran estas actividades como oficio, aunque alguna de ellas probablemente sí. Se conoce que a finales del siglo XIX fueron las casas comerciales inglesas y los comerciantes indios, instalados en Canarias, los que iniciaron la explotación de estas actividades artesanas siguiendo el modelo madeirense. Era muy frecuente que existiera un repartidor y recogedor que organizaba las producciones, de forma que este aportaba el material a la artesana y después recogía y comercializaba el producto. En ocasiones existía un pacto entre el dueño de un comercio y la operaria, de forma que cuando esta finalizaba su obra se dirigía a la tienda del comerciante donde recibía el importe acordado por su trabajo, a la vez que se proveía del material necesario para empezar nuevas obras. Era también muy frecuente que las artesanas recibieran el importe de sus obras en productos que el comerciante vendía en su propia tienda. Con el auge de los calados y rosetas, las tejedoras empezaron a dejar de tejer en el telar para dedicarse a estas artesanías textiles que eran mucho más rentables.

Este sería el sistema utilizado en el negocio que sustentaron las mujeres de Haría. La primera carta conservada registra la fecha del 19 de enero de 1904, donde cita un pedido de 1903, año del que se conserva una factura. Así que antes de esta fecha, acordarían realizar un negocio basado en el envío de tela e hilo de Alemania a Lanzarote y devolverlos transformados en diferentes obras, que a lo largo de toda la etapa, destacan por la omnipresencia de las rosetas.

El material que se enviaba que quedó registrado era hilo (hilo algodón color negro, crema o crudo, hilo *Gran*, ordinario *Patria*, el más grueso) y tela (de algodón, seda Florín amarilla o verde -tela de seda de torcidillo o cordoncillo-, sedalina de algodón -tejido de mezcla de algodón y seda-, seda artificial, *floretta*, *fish*, *AMC*, de saca, de linón, de hilo, *Unión*, cispada -estampada con puntitos para hacer dibujos- y *Nanzouk*).

2 Amador González, M.: La roseta de Tenerife, origen y expansión, en *Revista de Historia Canaria*, 198; abril 2016, pp. 167-178.

3 Reguera Ramírez, R.: *Ibíd.*, pp. 351-352.

Esta materia prima se devolvía transformada en rosetas, ordinarias y de fantasía, cubrevasos, pañuelos, camisas, almohadas, sábanas, colchas, caminos de mesa, trabajos de alfiler, calados y presillas.

Por lo general, destaca que los pedidos se retrasaban demasiado. Aparte de las diferentes dificultades que tenían las mujeres para sacar tiempo y trabajar los hilos y las telas, primero asegurándose de cumplir con los trabajos agropecuarios, domésticos y demás, tal vez se adolecía de una suficiente participación de trabajadoras, dada la demanda. Serán reiteradas las peticiones para ampliar el número de bordadoras.

El tercer artífice del negocio era Benno Franken. Un inquieto negociante que unió a Canarias y a Madeira con Alemania. Ha sido objeto de estudio en un Ciclo de conferencias celebrado en Alemania⁴. De ascendencia judía (1870 Stürzelberg–1948 Londres) poseía una tienda de ropa, que siguiendo lo aportado en la conferencia fue abierta en Berlín en 1907. Pero siguiendo el membrete de sus cartas, publicitaba que su comercio de Berlín fue fundado en 1902. A su vez, siguiendo el registro comercial de Berlín la compañía Benno Franken & Co., fue inscrita en 1904.

En las cartas de 1904, en el encabezamiento impreso aparece Berlín–La Orotava. Tal vez los mismos inicios de este empresario se remontan a Canarias. Esto se mantendrá siempre, excepto entre 1933 y 1934 en que aparece Berlín – Canarias; y entre 1927 y enero de 1931 a Berlín y La Orotava se añade Funchal. Desde 1911 aparece impresa la dirección y, por entonces, el comercio estaba en la calle Spandauer 59-61; desde 1913 se cambia a Magazin 6-7, muy cerca de una comisaría de policía y ahí se mantendrá hasta agosto de 1933, y, finalmente, se ubica en Jerusalem 65-66. También tenía una sucursal en Londres hasta 1936, cuando se expulsó a su socio alemán. La compañía Benno Franken & Co., siguiendo el registro comercial de Berlín fue liquidada en 1938.

La estimación que Benno tenía de la obra creativa de las mujeres canarias posiblemente se inició en Tenerife, con la iniciativa que tuvo en dicha isla de abrir un bazar en el Puerto de la Cruz⁵, a principio de siglo, difundido a través de una cita publicada en 1906, en una pequeña guía turística. La autora, Catharina von Pommer-Esche⁶, había visitado Tenerife en 1905.

4 Angus Fowler: Die jüdische Textilfirma Benno Franken & Co. in Berlin 1907–1938. Ein Beispiel mikrohistorischer Quellenforschung. Landesgeschichtliches Forschungscolloquium: Geschichte – Archäologie – Kunstgeschichte, Landesgeschichtliche Vereinigung für die Mark Brandenburg e.V., 15.10.2013–11.02.2014. [Urlhttp://geschichte-brandenburg.de/lv-neu/](http://geschichte-brandenburg.de/lv-neu/)

5 Hernández Socas, E.: *Las islas Canarias en viajeras de lengua alemana*, Frankfurt am Main: Peter Lang, 2010, p. 165.

6 Hernández Socas, E. y Tabares Plasencia, E.: “Viajeras de lengua alemana en Canarias en el marco de la literatura de viajes femenina”, *Revista de Filología*, nº 26, enero 2008, pp. 62-63.

En una carta de 1921, Benno refiere que mantiene una relación de casi veinte años con Maximino. Posiblemente desde los primeros momentos en que vive en Tenerife se interesa por las creaciones de bordadoras de otras islas y así conocería una producción que ya existiría y que faltaba canalizar a sus intereses. La factura de 1903 muestra su temprana relación y posiblemente su comercio matriz de Berlín ya se iniciara con artesanía canaria que enlazaría desde su bazar en Tenerife. En algunas etapas las cartas también llevan impresa información acerca de su finalidad. En 1912, se registra como un comercio con obras de artesanía, vainicas, bolillos y diferentes encajes. En 1913, publicita magníficos manteles, ropa de cama suntuosa y tapicerías con modernas técnicas. Algunas veces, sencillamente *Grandes Almacenes*.

En una carta aporta datos de los que se deduce que visitó Lanzarote en 1910. Por entonces estaba en inicios el Muelle Grande. Maximino, promotor del proyecto, logró que Benno Franken participara en la Compañía del Puerto con la compra de diez acciones, invirtiendo nada menos que diez mil pesetas. En 1919, la difícil coyuntura hizo que Benno preguntara si era posible venderlas y lo seguirá reiterando. En 1922, el intercambio le parecía conveniente según el valor de la moneda. En octubre de 1925, fueron vendidas las acciones por cuatro mil pesetas. Aún faltaba añadir 250 pesetas por cada acción como liquidación final. No le resultó una inversión beneficiosa, y menos cuando a finales de 1927 aún no se había liquidado y no se conserva otra referencia a este tema.

2. LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍA TEXTIL DE HARÍA A ALEMANIA

1904

De la primera década apenas quedaron cartas, por lo que aún más valoramos las pocas que hay. La primera, del 19 de enero de 1904, habla de la llegada de la remesa en diciembre de 1903. Se queja de que las rosetas le llegan mezcladas. Ya hemos referido la factura de 1903, lo que confirma la existencia de una relación comercial en tal año. Un corto registro señala el inicio de esta relación que entendemos se mantendrá, aunque de este primer contacto con el tema, las sucesivas comunicaciones saltan a la siguiente década. Muchas cartas no escaparon de los miles de avatares que le pueden ocurrir a una hoja de papel.

1912

La década se inicia con una fugaz noticia. En marzo de 1911, Benno pide que se active la fabricación, ya que necesitan especialmente calados y rosetas. Desde 1912 refiere que los envíos a Canarias a través de Hamburgo son difíciles. Además hay problemas con la aduana, pues aplican multas por declaración equivocada, aunque le devuelven el pago si la materia prima es originaria de Alemania. En agosto le comu-

nican que Jacobo Ahlers, vecino de Santa Cruz de Tenerife, tiene 1.332,28 pesetas y esperaba 974 rosetas.

En octubre considera que puede subir un 10 % el pago de las rosetas pues le urgen los pedidos hasta final de año. Llegó el pedido esperado pero era escaso, por lo que propone aumentar la producción en Arrecife y también en Fuerteventura. Para intentarlo en esta isla, había contactado con Aureliano Negrín y su sobrino, pero no le han contestado. También intentó relaciones con otros comerciantes como los Srs. Morales y Díaz, a los cuales les envió piezas para que las trabajaran.

La utilización de los itinerarios más rápidos fue una constante. Benno intentó enviar productos desde Gran Canaria, pero no le convino y se continuó por Tenerife. Los envíos de la isla por Manchester o por Liverpool tardaban mucho. El mayor embarque de plátanos es por el Puerto de la Cruz, pocos vapores van a cargar en Santa Cruz. Había dos vapores interinsulares mensuales directos de Arrecife a Puerto de la Cruz. Cada semana salía un vapor del Puerto de la Cruz hacia Hamburgo.

1913

La producción es más lenta que la demanda. Las necesidades de aumentar la plantilla serán constantes. Las peticiones de subir la producción manteniendo la calidad no era difícil sino imposible para Feo Rosa. En febrero de 1913, Benno considera que *las experiencias, que hace algunos años hicimos nosotros en la isla no eran malas del todo, pues los trabajos especialmente los calados se vieron bastante bien*. En abril se quejaba de los problemas de materiales, *lo más desagradable, que por la falta de hilo quedamos otra vez sin mercancía, pues lo que usted nos mandó en las últimas cajas es tan poco, que lo consideramos como una gota sobre una piedra caliente*.

En este año le reitera la necesidad de registrar bien los materiales para evitar los problemas con la aduana de Berlín y tienen problemas con las cajas de los envíos. Carl Lassen comunica robos de material porque las cajas estaban mal hechas. A pesar de que Maximino se comprometió a clavarlas con Sebastián Velázquez, Benno consideró que eran frecuentes los robos y todo lo de Canarias tendría caja doble.

Se necesitaban rosetas y sabía que se aproximaba la cosecha y “quita trabajadoras”, además le solicita la producción de calados. Maximino buscará artesanías en Fuerteventura, pero en junio constata que había fracasado. A finales de agosto, consciente de que “ya acabó la cosecha” considera útil premiar a las mujeres que entreguen sus trabajos a tiempo. Estaba dispuesto a ganar menos si mantenía su negocio:

Si esto podía (sic) tener alguna influencia favorable sobre el negocio, le aconsejamos de (sic) hacerlo sin pensar demasíadamente en las consecuencias, que bien lo sabemos, para el futuro pueden ser funestas. Pero si con un sacrificio de un par de cien pesetas podemos a lo menos conseguir el que dispone (sic) de suficientes mercancías para contentar a los compradores en el momento y

si con el mismo premio, pagado a las buenas y serias operarias llegaremos a acostumbrar (sic) esa gente otra vez al trabajo, sería muy beneficioso para todos.

Concretaba que podía subir un céntimo, posiblemente cada roseta. Cita que trabaja con los Sres. Rodríguez y Duque y Hermanos de La Palma.

En julio Benno no estuvo en Berlín. Para controlar todo el proceso del negocio, deja órdenes a su administrador acerca de los envíos e itinerarios. Cita a Alfredo Perry, quien envía hilo a Lanzarote. Jacobo Ahlers desde Tenerife le seguirá pagando. Los envíos de Lanzarote a través de Gran Canaria serán con *Las Palmas Agency* aunque hay problemas *desde que el Sr. Saavedra la dejó*. Pedro Sánchez Artiles de Las Palmas de Gran Canaria se encargará de reexpedir las cajas.

Desde mitad de año refiere la “grave crisis política” y la parálisis en la economía. Diferentes problemas se agolpaban en el negocio. Faltaban muchos pedidos y existían bastantes trabajos industriales. La tardanza de los pedidos era tanta que a veces llegaban al año, por lo que en ocasiones se llegan a anular pedidos. Benno trataba de cumplir con los pedidos que tenía y necesitaba ampliar los proveedores. Contactó con Rafael Cabrera Martinón para que le vendiera algo y este le contestó que no, que únicamente podía encargar la fabricación de un pedido.

A principios de octubre aún no le había llegado ninguna remesa. Benno le reitera su deseo de cumplir con los compromisos, ya enfadado pues seguía esperando artículos pedidos hacía más de un año, *aceptar pedidos y no ejecutarlos, esto no puede ser por toda la vida y nos quita las ganas de negociar el artículo.*

En diciembre se registra que necesitaban urgentemente sábanas y almohadas. Para *animar un poco a las bordadoras* tendrán un *pequeño aumento*. Anota los precios de tres modelos y oscilan entre unas 4 a 3,65 pesetas. Destaca la valoración de la obra en las almohadas, siempre superior a las sábanas.

Sábanas	Almohadas	Total pesetas
1,75	1,90	3,65
1,75	2,20	3,95
1,90	2,20	4,1

1914-15

No se conserva más que una carta de 1914 y posiblemente los intercambios se aminoraron. Se cita que Maximino tenía reunidas siete mil docenas de *rosas*. Sin embargo, no se cerró completamente el negocio. Benno comunicaba en septiembre de 1915 que para evitar el “secuestro” de Inglaterra hiciera los envíos a nombre de Maximino con destino a la casa *A.B. Sidenhuset* en Stockholm, Suecia, a través de Pa-

blo Witt, al cuidado de Jacobo Ahlers, por la línea *Thoresen*. A final de año, le indica que ya no era posible enviar nada por Suecia durante la “desgraciada guerra”. Se daba por vencido, sin transporte, el comercio no era posible.

Le doy pues repetidas gracias por su deseo de servirme y tengo que conformarme con que quedan allá los calados, esperando que esta guerra no pueda durar una eternidad y que después de haber ganado la paz continuaremos nuestras relaciones agradables... A mí me han hecho soldado, pero estoy con licencia en vista de los muchos empleados y trabajadoras que ocupo.

El negocio está, como usted puede imaginar, muy paralizado en todos los artículos de lujo que fabrico, estoy pasando años muy malos y tengo que dar las gracias a Dios por estar preparado a sufrir unas pérdidas.

La situación política conoce usted tan bien como yo. Estamos siempre con ánimo, pero todos deseamos de corazón que esta lucha sangrienta termine pronto, porque vemos morir parientes y amigos y pasar mucha gente en miseria (sic).

1919

Finalmente se cerró el negocio. Los estragos de la Primera Gran Guerra colapsaron también a Berlín y sus consecuencias se dejarán sentir especialmente en los datos económicos de las cartas.

La primera misiva tras la Guerra es del 30 de marzo de 1919 cuando se alojaba en el Hotel Victoria de Ámsterdam. Deseaba reactivar la actividad y recuerda lo tratado con Maximino. Le pide un inventario de lo que tenía y que por ahora se tenía previsto que lo enviara a través de Ámsterdam, por los Srs. Herman. La coyuntura era complicada, antes de la guerra una peseta era valorada en 0,70 marcos, más o menos, en aquellos momentos lo hacía en nueve. A pesar de ello, era una persona dedicada al comercio y quería continuar la misma dedicación que hasta ahora había llevado. Desde Holanda continúa su negocio y en noviembre le dice que se había abierto el telégrafo con Canarias y le había pedido a Pablo Witt que le dijera a Maximino que le enviara los calados pendientes, que posiblemente trataría de venderlos fuera de Alemania.

Reitera en la complicada circunstancia económica. La posguerra pasaba una primera fase de debilidad industrial que también se extendió a la textil. Le pide que devuelva la tela cisnada pues en Alemania escaseaba la tela y el hilo. El que había era caro y malo. Por entonces un kilo de hilo se valoraba en 250/300 marcos, y un metro de tela de un metro de ancho costaba 30/50 marcos, más o menos. Además el resto de corresponsales le habían vendido los materiales sin su permiso. Le insiste en el nuevo reto de conseguir rentabilidad dedicándose a este comercio. Antes, como ya refirió se cambiaban 5.000 pesetas por 3.500 marcos, esto es 1 peseta por 0,70 marcos. Ahora 5.000 pesetas se valoran en 48.000 marcos más el porcentaje de intereses. Era complicado obtener rentabilidad de este intercambio que realizaba con Lanzaro-

te. Se basaba en productos que no eran de primera necesidad y del todo innecesarios a primera vista, como para que se sintiera la necesidad de comprar unas labores de ornamentación textil, con diferentes usos, y que formara parte de las casas alemanas o europeas en general al finalizar la Gran Guerra.

En 1913 le había pedido noticias de la obra del Puerto de Arrecife pues había comprado acciones. Ahora, en 1919, por la difícil coyuntura le pregunta si es posible vender sus acciones por diez mil pesetas. Recordando a la isla, es ahora cuando cita que se alegra que ya sea madre *D^a Juanita, niña en 1910 cuando la vi.*

1920

A pesar de las dificultades, las cartas de finales de 1920 nos indican el progreso que tuvo el negocio, pues le insiste en el envío de los encargos. En noviembre, tuvo el privilegio de introducir calados sin pagar derechos porque las telas e hilos eran alemanas. Le han dado un año de plazo para introducir cada remesa. Por la guerra y por la ruptura de comunicaciones, la aduana había prolongado los plazos. Le urgía embarcar todo el material que pudiera, pues los derechos de aduana serán diez veces más caros. El gobierno había prohibido la entrada de productos de lujo y estos productos podrían serlo.

Intentando vender los materiales que se habían quedado en la isla por la guerra, había estado tratando con el comerciante de Arrecife, Rafael Cabrera Martín, pero lo que ofrecía por las telas y por la sedalina no le parecía suficiente. Sabía que había pocas posibilidades de lograr un mejor precio. Ahora le comunica a Maximino que se las podía vender si no tenían una mejor oferta de Tenerife. Necesitaba saldar cuentas y el dinero se gestionará a través de Jacobo Ahlers desde Tenerife. Le pide que desde que pueda le debe enviar los calados a Juan Hernández para que los embarque.

Hay una copia de una carta que Benno envió a Rafael Cabrera, de septiembre de 1921, donde consta la transacción realizada para los materiales que se intercambiaron:

Sentimos que no nos mandara una muestra de sedalina y de tela que usted propone sustituir por las nuestras. Como asegura que son de buena calidad y de igual valor aceptamos su propuesta.

Ruego entregue a Feo Rosa de Haría 55 Kg de nuestra sedalina, 142,70 Kg de la suya, 144 ms de tela de la nuestra y 111,80 ms de la suya.

Es ahora cuando salda una cuenta con Cabrera, pues le comunica que para el pago de la factura suya del 31 de julio de 1914 mandó por el banco de Berlín 815,70 pesetas a Maximino para que arreglara lo pendiente con las telas e hilos. El importe de su factura era de 577,30 pesetas y el sobrante de 243,40 era el 6% de interés.

Sentimos no poder seguir con el negocio a causa del mal estado del marco y la poca estabilidad. Si tuviera cubre vasos y calados puede mandar foto con el precio y si hay posibilidad haré pedido.

En diciembre de 1920, acababa de regresar de Norrköping, Suecia. Continuaban atareados tratando de vender los materiales acumulados en la isla y le reitera el permiso de vender al mejor precio.

Si no logro un $\frac{3}{4}$ del precio que he estipulado lo traeré a Berlín o le encargo cubrevasos. ¿Puede fabricarlos a los precios de 1914? O mándeme precios. Pronto estará su envío pero no tengo noticias de Witt y no sé si está en Las Palmas, hará el envío a la casa Noerman consignado a Carlos Lassen de Hamburgo (Treibhafen), directamente a Hamburgo (preferido o por vía de Róterdam).

Desea recibir los calados en enero, antes de que estén cerrados los plazos dados por la aduana de Berlín. Le pide que actualice el inventario de los materiales que quedaron desde 1914.

1921

En enero de 1921, se resuelve otra oferta de Cabrera Martinón, le vende 265 metros de hilo y 483 de tela. El resto debe Maximino enviárselo a Alemania a través de Carlos Lassen por Hamburgo, y venderá una parte en Holanda consignada a Brasch Rothenstein.

Maximino está a favor de hacer *calados* y rehacer el negocio, Benno también, pero analiza el problema de los precios y la devaluación del marco. La docena de rosetas alcanza los quince céntimos. La presilla ha subido un 150% sobre la de 1914. Aún una peseta supone 9-10 marcos. Los gastos de flete aumentan las facturas en un 40%. En 1914 vendía artículos a 1,25 marcos y ahora esos artículos alcanzan los 21 marcos. Benno condiciona nuevos pedidos si se compromete a que estarán hechos en tres meses.

Aún quedan materiales de 1914 y se sigue buscando comprador. Trata de vender a mejor precio de los que consiguió de Rafael Cabrera.

En abril le comenta que el plazo de 60 días dado a Cabrera Martinón ya se acabó y debe pagar varias cuentas en las islas. Para buscar liquidez contaba con las acciones del puerto. Le había pedido consejo a Jacobo Ahler, como conocedor de la coyuntura económica por su ocupación como banquero. Estimaba que podría conseguir el 50% del valor de las acciones y aún así consideraba que era mejor esperar. Benno no sabía qué hacer y le plantea la cuestión a Maximino.

En agosto le comunica la consigna de enviar las remesas por Hamburgo y no a Róterdam. Por entonces, será Eugenio Rosa, el hijo de Maximino, el que hace los envíos. En septiembre Benno le informa que está fuera de Berlín. Necesita ampliar su capital y reitera el deseo de vender las acciones del Puerto de Arrecife.

En octubre cae el valor del marco. Se vuelve a retractar y le pide que los envíos los haga a través de Brasch Rothenstein, pues era mejor vender en florines (holande-

ses) por Ámsterdam que por Róterdam. En noviembre, Maximino no había podido proporcionar toda la fabricación. Aún tratan de vender telas e hilo de las existencias almacenadas. La tela cispada la devolverá a Berlín. Por el momento, por el alto precio de materiales y el trabajo de las obras no ve medios de hacer mucho. Para Benno lo importante era *no perderlos de vista*, pues tenían *una relación de casi veinte años*. Una vez más insiste por las acciones del Puerto.

La peseta está hoy apetitosa para un pobre alemán, sería bueno sacar alguna cantidad. Con el alza de todo es difícil mantener el negocio.

En diciembre de 1921 la casa Brasch Rothentein de Róterdam le había avisado de la llegada de su caja.

1922

El 1922 los transportes, las comunicaciones en general, las aduanas, los aranceles, generaban muchas complicaciones. A pesar de la inestabilidad económica y que el marco seguía valorado a la baja, Benno mantenía la empresa ampliando los ámbitos. En agosto le comenta:

Siento que usted, mi amigo, se considera viejo para hacer un viaje a esta. Por mi parte tengo el deseo ardiente de volver a esas islas donde pasé años felices y tengo amigos ... Pero para nosotros es casi imposible de viajar, pues el marco ha obtenido un nivel para desesperar y un viaje para allá me costaría una fortuna. Hace poco he viajado para la Escandinavia, Holanda e Inglaterra y me costó unos 300.000 marcos. Esto fue un negocio y así lo puedo soportar. En este viaje y especialmente en Inglaterra me demandan mucho los calados de ahí.

De Inglaterra le demandan calados de Lanzarote, *redondos y ovalados, telas y rosetas de fantasía*. Le pide a Maximino que si no se pudiera encargar del aumento le busque a alguien.

Hace tantos años de mi despedida de ahí (y los años de guerra cuentan doble) que no sé a quién dirigirme sino a usted.

El envío a Londres se organizará con L. Meyer. Asimismo, le pide que la tela cispada la envíe a Hamburgo a través de Carlos Lassen, la necesita por el alto valor que tiene en Alemania. Comenta que había visto a Jacobo Ahlers quien le dijo que estaba muy bien en Tenerife. *En este año*, le sigue insistiendo, *¿Es posible vender las acciones del Puerto?* Las 10.000 pesetas ahora suponían nada menos que 1.600.000 marcos.

1925

El vacío de datos de 1923 también alcanza al año siguiente, y son sus ayudantes quienes le solicitan pedidos y le notifican en octubre que Benno está en Estados Unidos. La ampliación le fue rentable y el 14 de febrero de 1925 parte para Nueva York. Siente no tener un muestrario de Lanzarote que había pedido en octubre,

cuando estaba en Nueva York. Por entonces, se mantienen las dificultades para fabricar hilo y tela alemana.

A mitad de abril regresa y aún no ha llegado el muestrario de Lanzarote. Sabe de la importancia de los carnavales en la isla y le pide que se aumente la remesa tras estas fiestas. Pagaba un alto interés al banco (15% al año) y era difícil ganar algo si se retrasaban los pedidos. A pesar de todo, le gustaría reactivar el negocio. Acaban de recibir tela, hilos y cajas de cartón. También había hecho un pedido a Carmen Gil Rodríguez, dueña del bazar *España*, en La Orotava, pero tenía en cuenta que la mayoría de las mujeres estaban trabajando en las plataneras y el resto pedía mucho dinero.

En octubre confirma que habían sido vendidas las diez acciones del Puerto por 4.000 pesetas. La Compañía del Puerto repartió 400 pesetas por cada acción y se espera otro pago de 250 por la liquidación final. Las expectativas de Benno fueron frustradas. Las acciones fueron vendidas por menos de lo esperado.

De agosto a noviembre se constatan los envíos de tela e hilo que se realizan a través de Hamburgo por Carlos Lassen. Y de septiembre a octubre Benno vuelve a trabajar en Nueva York. Se queja por la falta de vapores hacia Canarias. En noviembre se lamenta de que el gobierno español había prohibido importar género de Alemania desde Canarias y también comerciar con marcos. Pedirá una licencia a España. ¿Es posible aumentar el pedido con centros de mesa y colchas en telas de hilo, ancón y algodón? Antes de la guerra ya fabricábamos muchos, ahora no necesitamos tantos, el comercio está paralizado, Alemania está pobre. *Los Srs. Cabrera venden los posavasos muy baratos en Inglaterra y América, los cuales presentan una alta competencia.*

A finales de este mes, le comenta que enviará un pedido de la isla a Nueva York. Asimismo menciona que se había prolongado el tratado comercial entre España y Alemania.

1927

En junio de 1927 le comunica que anula el pedido de los nuevos posavasos pues le resultan carísimos. Aún la fabricación de hilo alemán va muy lenta. Le propone la conveniencia de buscar más diseños. Para reactivar la venta, podría hacer fotografías de las bordadoras, que hace tiempo había mencionado Maximino. *Tal vez mujeres de Arrecife pudieran dar novedades.*

A finales de este año se quejaba del escaso contenido del último envío. La competencia vendía barato, *posiblemente porque debe de haber alguien que las fabrique en las islas más barato. Estudie el tema.* Sin envíos suficientes y estando cerca de la Navidad se encontraba sin existencias suficientes, por lo que considera que *hemos perdido terreno.* En breve enviará 200 kilos de hilo y en enero otra remesa igual, por lo que tendrá materiales para fabricar mucho en la isla. Era un problema el no saber cuánto mate-

rial necesitaba al mes. Aún en Alemania el dinero era escaso y los intereses todavía eran muy altos, al 10 ó 12% .

Con precios buenos y existencias suficientes haremos buen negocio, pero como no sabemos sus necesidades no puedo invertir dinero para que duerma en un almacén.

1928

Pocas informaciones quedaron de 1928. Las que hay son del final del año. En octubre reitera que en Navidad necesitan tener numerosas existencias pues suben las ventas. Para intentarlo, autoriza a Maximino a pagar premios, para evitar que se retrasen demasiado los pedidos: *Verdaderamente no sabemos lo que hacer. Usted tiene en sus manos pedidos para muchos miles de docenas y como también tiene hilo en abundancia no comprendemos por qué usted nos deja sin mercancías en la época del año cuando más lo necesitamos.*

Si no fuese tan lejos y costoso el viaje relativo tanto el dinero como el tiempo el quien (sic) escribe iba visitarle para ver el motivo de todo esto. Como esto no es posible nos debemos limitarnos a rogarle nuevamente de hacer todo lo que esté en su poder para cumplir nuestros pedidos enseguida.

Se conserva una factura de noviembre de 1928 que Jacobo Ahlers realizó a Mario Suárez, por lo que posiblemente también se comercializaba con este negociante de Arrecife.

1929

Al año siguiente se mantienen las dificultades. La producción no es suficiente y a los retrasos, en este año se suman quejas de la calidad de las obras. En marzo de 1929, le comunica que la remesa que le llegó estaba mal contada pero el precio estaba bien. Considera que posiblemente los competidores de Lanzarote pagan más a las mujeres y por eso los pedidos se retrasan. Decide que Maximino iguale los precios de los competidores. Pero deben mejorar los acabados. Los paños del último envío estaban deformados y las *rosas* no eran del mismo tamaño. En este mes, Benno realiza otro viaje, posiblemente por Europa.

En julio insiste en que necesita remesas. Además hay otra complicación. Encuentra desajustes entre el libro de inventario y las existencias en Lanzarote, falta tela y sobra hilo. En agosto constata que Maximino envió diez kilos de hilo a Carmen Gil Rodríguez de Tenerife, por lo que la participación de esta comerciante se mantiene. En diciembre continúa demandando que se aumentaran el número de caladoras. Habían pedido calados a un nuevo agente de La Orotava y la ejecución estaba bien hecha, pero resultaron caros, de tal manera que no era posible encargar más. La competencia era muy activa. *El Sr. Timm vende más baratos los calados.*

Además las dificultades se alargan por la salud de Benno, quien comunica este mes que se operó.

1930

En 1930 las dificultades del negocio se centran en el valor del marco y en la fuerte competencia. En enero de 1930 recuerda que no hay correspondencia entre los registros. El inventario de hilo no concuerda con los libros y las existencias. Considera que debe tener 2.752 Kg de hilo fino y 1.871 Kg de hilo grueso. Sin embargo en el desglose de Maximino hay una merma de 318,917 Kg. Era una considerable pérdida pues por cada kilo pagaba de 12 a 15 marcos lo que podría suponerle unas pérdidas de 3.500 a 4.500 marcos. A su vez en la tela hay un desajuste a la inversa, sobran 350 metros. En marzo se reitera la fuerte competencia, especialmente del Sr. Timm de Hamburgo.

Nosotros no vendemos tantas rosetas ordinarias como de fantasía. Posiblemente Timm usa hilo ordinario y ha conseguido mujeres en Fuerteventura a precios más bajos.

Benno le comenta que realiza propaganda de las obras lanzaroteñas y ha hecho propuestas a casas comerciales conocidas en ciudades importantes, sin citar nombres. Le insiste en pedirle fotos de caladoras o roseteras trabajando en una escena típica y le da las medidas, 16x24 cm. Prepara una exposición de estas obras para mayo.

Al mes siguiente, en abril, la competencia también era muy activa. Benno se queja de los precios de venta y la coyuntura alemana y como no era posible aumentarlos, tal vez la solución estaría en reducir el tamaño de las obras. El Sr. Timm ha empezado muy fuerte en Alemania y el negocio de *Woolworth*, con miles de sucursales en América y en Inglaterra, se abre paso ofertando numerosos bienes a bajos precios. Así se ha extendido en Alemania y numerosas ventas tenían dos precios: 25 ó 50 peniques.

Considera que necesita proveerse de artículos baratos para atraer a la población menos favorecida. Pero, claro, hay problemas. Ha estudiado el tema al detalle y no se ajusta el precio bajo con el coste del hilo invertido y la merma de la obra. En mayo comenta que le ha llegado una foto de la familia Feo Rosa, pero no cita nada de la de las bordadoras.

1931

En enero de 1931, menciona que le habían llegado los pesos de los trabajos y que no estaba de acuerdo. Según Benno deben pesar menos, a pesar de la merma del 3%.

Según el inventario de 1930, había un sobrante de 106,523 Kg de hilo, cuando Maximino había consignado una pérdida de 318 Kg, lo que implicaba que los pesos dados por Feo Rosa eran altos.

Por entonces, el movimiento comercial era flojo. Estudiaba la posibilidad de vender cobre vasos a comisión a casas conocidas alemanas y de todo el mundo, pero existía el grave inconveniente de que los pedidos se retrasaban, nada menos que dos años.

A lo largo de este año una única demanda se reitera en todas la cartas del resto de 1931, urge el envío de los trabajos. Entre abril y mayo se cita que Benno volvió a salir de Alemania.

1932

En 1932 recuerda que no pagaban derechos de aduana si los materiales eran de Alemania, pero las condiciones comerciales aún eran problemáticas. En agosto la coyuntura económica se mantiene y justifica que no puede encargar un pedido importante. Le sigue preocupando la competencia del Sr. Timm. Ha llevado a cabo una gran campaña publicitaria. Considera que posiblemente el responsable era el Sr. Ramírez, pues se encargó de llevar roseteras y caladoras a Alemania. Refiere que estas mujeres dieron demostraciones de calados, rosetas y presillas, en casas importantes, y artículos y diseños nuevos.

Esta campaña de verano trajo consecuencias en posteriores meses. En diciembre un vendedor de Benno anuló el pedido porque le compró a Timm. Como siempre, tiene en cuenta que sus remesas se retrasan demasiado. Sin embargo, súbitamente se han vendido las existencias por la propaganda de este. Aporta que la casa Leipzig realizó otra campaña con demostraciones de los trabajos realizados por dos mujeres canarias. En total se habían desplazado a Alemania siete mujeres y aún están recorriendo el país. Por lo que prevé que puede recibir un aumento de la demanda en estas navidades pero aún siguen esperando los pedidos. Comenta que le resultaba un misterio cómo era posible que resultara rentable pagar las campañas publicitarias con las bordadoras.

En este año había establecido la fabricación de géneros en Inglaterra, por ser imposible exportarlos a Alemania. Desea ir a Canarias para buscar nuevos artículos, pero el viaje dura unas cuatro o cinco semanas y le era imposible por entonces.

1933

En febrero de 1933 le reitera la urgencia de enviar los pedidos. Había logrado que últimamente se hicieran cada dos meses. Le adelanta que los necesita para agosto. Considera que los mejores meses son de agosto a octubre. En junio especula que fue un engaño pensar que la situación había mejorado, *los tiempos actuales son como nunca lo habían sido antes. El negocio parado, la situación económica y comercial es desesperante (sic) en nuestro ramo.*

No quiero llenar nuestro almacén porque es invendible, fabrique lentamente, especialmente sobrepasos de seda artificial, no los envíe hasta que tenga la mayoría. Este artículo es una novedad, pero hoy nada tiene mercado, lo dejará para otro momento más favorable, que no será en un futuro próximo. Lo difundiremos cuando tenga muchos en diseños y tamaños. Cuando lo entreguemos a nuestros viajantes debemos de estar preparados para ejecutar pedidos sin tardar

1934

1934 sería un año difícil para el negocio que nos ocupa. Una casa de Arrecife mandó a Benno una *bonita colección de cubrevasos* en fotos y precios similares a Maximino. En junio anula el pedido de Lanzarote por la tardanza. Considera que era una época grave, y era casi imposible importar.

En julio prepara viaje para Inglaterra. Registra un aumento de los gastos generados por los cobros del Cabildo. Para pagar a Maximino, el Banco de Berlín realiza diferentes operaciones, convierte las pesetas en marcos y luego éstos convertidos en pesetas, de tal manera que este recibía una merma. En agosto relata que regresó de Inglaterra y que le fue imposible vender posavasos porque pagan derechos del 30% y por la poca aceptación que tuvieron. Los precios de los calados eran a 40 céntimos, lo que consideraba bajo y apela a que lo que debería aumentar era la ganancia de las mujeres.

La decaída coyuntura económica se alargaba. Los bancos tienen una alta comisión al pagar en pesetas y cita la ocupación de Jacobo Ahlers como cónsul de Alemania en Canarias. Concluye que no le pedirá más pedidos porque es imposible pagarle.

En septiembre informa que han necesitado tres meses para obtener los permisos y poder pagar las remesas y pregunta por la salud de Maximino. En noviembre amplía lo complicado de la situación. Aún era difícil lograr telas de algodón o hilo por el problema de importar la materia prima. No había problema con la exportación. Consideraba, tal vez por lo que le trasladaban de la isla, que *la situación es crítica en España pero no en Lanzarote*. Alemania sí permitía importar frutas. Así la relación con Canarias era activa *posiblemente porque exportamos más que importamos, tal vez cambie, mejor importar/exportar por igual valor, es de honor*.

En septiembre de 1934 falleció Maximino. Tal vez su hijo Eugenio que continuó al frente de la administración de los bienes de su padre, le comunicó a Benno lo sucedido.

1939

La relación comercial ya no existía, pero se conserva una carta de 1939 por lo que muestra la relación que Benno tenía con esta familia. Escribe noticias personales y sus referencias se ven envueltas en otra guerra más, la Guerra Civil Española. El 6 de febrero de tal año le escribe al hijo de Maximino, Eugenio Feo. Le comenta que su hijo, es *un hombrecito de 30 años, es el director de su casa comercial y su hija ya es madre. Me recuerdo muchas veces de los años felices que pasé en las islas y de mi inolvidable amigo – su padre-. Qué buenos tiempos esos y qué diferentes de los presentes. Espero que en breve esta terrible guerra se termine y que entonces usted, todos puedan olvidar estos años de horror?*

3. CONCLUSIÓN

La relación entre Benno y Maximino conllevó la implicación de numerosas personas que a su vez sobrellevaron diferentes situaciones de las coyunturas políticas y económicas. Un comercio a través de tres décadas en la primera mitad de siglo que fue sustentado a partir de la aportación de numerosas mujeres que lo hicieron posible. Fue una constante el aumento del número de trabajadoras, intentando ampliar las creaciones en Arrecife y en Fuerteventura. El trabajo artesanal textil era principalmente una actividad complementaria y se muestra su importancia al tenerla en cuenta Benno, pues sabía que se retrasaba el trabajo si era una época de mucha actividad agrícola. Asimismo, se ve reflejada la influencia del carnaval en la actividad, señalando la importancia de su celebración. Como la demanda no era satisfecha, otra alternativa fue el premiar las entregas a tiempo.

La escasez de obras y los retrasos tal vez hicieron que esta artesanía no se extendiera lo suficiente. Sin embargo, se constata la actividad de otros intermediarios de la isla o islas que participaron en la expansión de estas obras. Así vemos como su gran competidor, el señor Timm, que vendía calados y rosetas canarias más baratos que él, realizó una gran campaña de difusión en Alemania en 1932. Presentó en su comercio una exhibición de artesanías Canarias trabajando. A finales de tal año, el comercio Leipzig presentó otra con siete artesanías. El éxito de la campaña de difusión de las obras canarias realizadas por la competencia resultó ser también beneficioso para Benno.

El Sr. Timm era su máximo competidor pues había introducido la venta siguiendo el sistema de *Woolworth*, que tras su éxito originado a finales del siglo XIX en Estados Unidos, se desarrolló en Europa a principios del siglo XX. Se basaba en la venta de numerosos productos a un precio relativamente barato y Benno se resentía de los nuevos sistemas.

Carpinteros que clavaban las cajas que acabaron siendo dobles para evitar los robos, cargadores, consignatarios, banqueros, ... de diferentes países participaron en los envíos que se llevaron a cabo. El trasiego que conllevaba, las materias primas que se exportaban, que se repartían y que se intercambiaban. Se cortaban las telas y se obraban. Se mezclaban los hilos y se crearon miles de cruces, creando obras que se extendían por Europa. Para ello, participaron diferentes países, llegando a América.

También destaca la subsistencia de este comercio en medio de una de las etapas más complicadas de la historia contemporánea europea.

Este comercio se inició casi con el siglo y le siguió el intento de mantenerlo aún en 1915, cuando la Primera Gran Guerra ya estaba más que declarada. La difícil situación de la posguerra y la devaluación de la moneda alemana no lo detuvo. Cuando faltaban unos meses para acabar la guerra continuó el comercio gestionándolo desde Holanda. El ruinoso *marco de papel* implantado tras la guerra, dio muchos

disgustos, aunque las justificaciones no serían toleradas, así por ejemplo se quejaba. Antes de la guerra, una peseta suponía 0,70 marcos, después a nueve. Además de las devaluaciones, el negocio tuvo que sortear también las dificultades de las conexiones marítimas con Canarias, los problemas de las aduanas, los gastos de fletes, de los bancos y, finalmente, hasta del Cabildo, además de la competencia. El negocio continuó porque la materia prima era alemana pero muchas veces no se etiquetaba bien en las islas y le originaba recargos. También tenía en cuenta que sentía la amenaza de que se aumentara el gravamen al ser considerado como un producto de lujo.

Benno hará diferentes citas de sus periódicos viajes por Europa, pero destacamos los que hizo en 1925 a Nueva York. A pesar de que reiteró que se preparara un muestrario para llevarlo, no llegó a tiempo cuando realizó su primer viaje. Sí refiere en el último viaje que hemos registrado, que se llevó obras de la isla.

Durante los años de la década de los treinta los problemas eran complejos, como ya hemos citado, y, en 1934, Maximino fallece. En la última carta de la colección aparece la Guerra Civil dando fin a esta relación comercial en un trasfondo bélico en el país de Maximino.

La relación de estos negociantes muestra el esfuerzo realizado para contentar a los clientes. Utilizando puertos alemanes, holandeses, suecos, ingleses, ... los que fueran para sortear la coyuntura política. La energía de Benno fue constante. Se muestra como un activo negociante que aplicaba muchas horas en difundir su comercio por Europa y por Norteamérica. No solo se mantiene la relación con esta isla, sino que este comerciante la mantuvo con Tenerife y con La Palma. Benno se ocupó constante, si las condiciones lo permitían, en la difusión de esta artesanía canaria.

Lanzarote participó en esta historia con mujeres que construyeron una gran obra que se mantuvo demandándose durante toda la relación comercial. Esta es la base del comercio y a pesar de tantas dificultades, siempre se mantuvo su *valor*, no así el precio, ya que era difícil ponerse de acuerdo tanto para el comerciante, como para el comprador, como para las roseteras. Si bien el legado comercial ya no existe, las mujeres de Haría siguen siendo un importante referente en esta artesanía.

Agradecemos la colaboración realizada por el Instituto Cervantes de Berlín y por Eva Quintela Gómez.