

**UNA CASA BANCARIA  
EN LAS PALMAS**

**«HIJOS DE JUAN RODRIGUEZ, S.A.»  
1856 - 1956**

# UNA CASA BANCARIA EN LAS ISLAS

«HIJOS DE JUAN RODRIGUEZ, S.A.»

1856 - 1956

**DON JUAN RODRIGUEZ Y GONZALEZ (1825 - 1893)**

## INICIACION Y COMIENZOS

Entre las personalidades de más poderoso relieve producidas por nuestra región en el pasado siglo ocupa sin lugar a dudas uno de los puestos más destacados el banquero Don Juan Rodríguez y González.

Nacido el 27 de mayo de 1825 en la Vega de Tetir (Fuerteventura), sus padres fueron Don Domingo Rodríguez y Doña Juana González.

### Partida de nacimiento

JUAN DEL CARMEN *En la Vega de Tetir, de la Isla de Fuerteventura, en treintaiuno*  
(2073) *de mayo de mil ochocientos veinticinco as, yo Dn José Agustín de Betancor Cura Párroco de esta Iglesia del Sr. Santo Domingo de Guzmán, bautice, puse Oleo y Crisma a un niño que nació el veintisiete del referido mes a quien puse por nombre Juan del Carmen. Hijo Legítimo de Domingo Rodríguez y de Juana González. Esta natural de la Oliva en Vallebrón y vecina de este en Puerto de Cabras. Abuelo paterno Jesús Rodríguez y María Bolaños y maternos Juan González y Juana Rodríguez. Fueron sus padrinos Don Juan y Doña Juana Berriel a quienes advertí el parentesco espiritual y lo firmé.*

Fdo.: Agustín José de Bethencourt  
(Es copia literal del original)

El Matrimonio, a más de Don Juan, procreó a Don Andrés —muerto en 1853 a los 29 años— tuvieron a Dña. Bernarda, Don Estanislao, Don Andrés y Don Benito.

Muy joven, pasa Don Juan a Gran Canaria. Aquí en la antigua capital del archipiélago, reside su tía materna, Doña María del Pino González y Rodríguez. Se halla casada esta señora, de carácter entero y emprendedor, con el capitán de la Marina Mercante Española, D. Rafael Quegles y Martorell.

Nacido en Mallorca, en la Villa de Muxó, Don Rafael Quegles casó en las islas y ya fue un canario más. Había hecho cien veces la carrera de Canarias con la Península y otras tantas la de las islas con América. Hombre emprendedor, casado a su vez con una señora que le alentó siempre en sus empresas, ayudándole en cuanto pudo, al retirarse de la arriesgada vida de la mar, abrió casa de comercio en las Palmas en la calle de Triana desde 1909, en cuya empresa le ayudó eficazmente su hermano Don Juan, según afirma éste en su testamento(1).

(1) En las Palmas, ante Don Manuel Sánchez en 11-10-1839.

En 6 de diciembre de 1825, Don Rafael Quegles fue elegido Diputado del Común, el 13 del propio mes y año dicho nombramiento es ratificado por la correspondiente autoridad, en 30 de noviembre de 1819 compra a Don Narciso Pérez Montañez la casa hoy n° 19 de la calle de Triana con planta alta y baja(1), que hasta la fecha continúa en poder de la familia, continuando en ella una agencia de la firma.

Más tarde adquiere varios inmuebles más en Triana; uno de ellos con salida a la Marina, que es donde instala sus almacenes.

Don Rafael Quegles, otorgó testamento en 25 de julio de 1841 y nombró tutora de su única hija, Doña Juana, a su esposa, Dña. María del Pino González y murió el 6 de diciembre de 1841.

Al fallecer Don Rafael, lega a sus herederos, a más del negocio, las casas n° 19, 21 y 32 de la calle de Triana; otra en la de la Arena; dos haciendas en la Higuera Canaria, otra en Los Caserones, etc. Ya establecido y utilizando sus vastos conocimientos ultramarinos con la base de su honradez y competencia, se inició en varios aspectos del comercio entre los que figuraban en lugar preferente operaciones con monedas, nacionales y extranjeras, particular éste de fácil comprensión dado el enclave marítimo de nuestra ciudad y las especiales características de su comercio.

En línea paralela a estas actividades comerciales, el señor Quegles, se proyectó en las agrícolas, convirtiéndose al poco tiempo en uno de los primeros contribuyentes de la isla. Esta importancia demuestra su inclusión en el registro de principales contribuyentes para señalar las personalidades con derecho a voto en la elección de Diputados a Cortes y propuesta de Senadores por la Provincia, conforme a la Real Convocatoria de 18 de noviembre de 1839. Allí figura en línea primera junto a personalidades de tanto prestigio económico como el Obispo de Canarias Don Judas José Romo, el Conde de Vega Grande, Don Antonio de la Rocha, Don Francisco María de León, Don Felipe Massieu, Don José del Castillo Olivares, Don José de Quintana y Llarena, Don Juan Westerling y otras figuras de pareja opulencia.

Es en este ambiente comercial y agrícola donde se forma el joven Rodríguez. Por su parte, él no descuida su estructura intelectual y adquiere una sólida educación práctica. Desde su primera juventud destacan en él las ansias insaciables de saber cuanto habrá de precisar en el desenvolvimiento de sus actividades futuras. Domina las matemáticas y cálculo mercantil y su caligrafía clara y perfecta, corre parejas con su estilo epistolar, de una expresión elegante y llena de vida que le permite exponer los más intrincados problemas —comerciales, familiares o políticos— con media docena de trazos, enérgicos y vivaces.

No se aviene a vegetar en Las Palmas; uno llega a suponer si no hacía algún viaje con su tío político, el Capitán Quegles, y es ahí donde brota en él esa incoercible fiebre de desplazamientos que le hará conocer los siete mares.

Poco a poco, Don Juan se ha convertido en el eje sobre el cual giran los negocios de su tío, pero su ambición le espolea y de acuerdo con su hermano Andrés decide marchar a América; quiere ver sobre el terreno las posibilidades comerciales de la zona antillana, que es la que le atrae.

(1) Ante el Escribano Don José Hernández; costó este edificio 31.560 reales y tenía los siguientes linderos: por delante, la calle Real (Triana); detrás, casas de Don Lorenzo Blanco; Norte, las que fueran del Pbro. Don José Jaime Naranjo; Sur, las de Don Juan Espino.

La idea que le anima es la de intentar la importación de mercaderías desde Norteamérica y ver la forma de especulaciones monetarias desde Puerto Rico con nuestro Archipiélago, importando desde aquí lo que aquel mercado demandase. En la lejanía se perfila, además su ilusión de siempre: hacer derivar hacia Norteamérica parte de las actividades comerciales, proyectadas preferentemente hacia Europa.

Para Don Juan Rodríguez y González, dotado de excepcional talento comercial el problema tuvo además otra faceta de interés por cuyo cultivo batalló siempre: rescatar de manos extranjeras el cetro de nuestras actividades comerciales; impedir que las firmas extranjeras ostentasen la hegemonía del comercio canario; permitir al país hacer valer su autonomía comercial; lograr que el país sin protección oficial alguna en su comercio —protección que no tiene ni espera— sacuda la ingerencia de intereses extraños que solo persiguen sus propios fines y exportar luego los productos obtenidos a costa de la tierra.

Por ello el lema de Don Juan Rodríguez y González puede decirse que fue éste: Creación de riqueza canaria para los canarios.

### LA AVENTURA AMERICANA

Don Juan y Don Andrés Rodríguez y González marchan a las Antillas hacia 1845; Don Juan, apenas si cuenta veinte años de edad, pero tiene la experiencia, la energía, la combatividad y el tesón de un hombre maduro.

Antes de marchar ha dejado establecido formal compromiso de matrimonio con su prima hermana —hija única del capitán Quegles—, Dña. Juana Quegles y González(1). Esta señora, nacida en Las Palmas en 1840, de gran belleza y de parejas dotes de dignidad, de activo y responsable concepto de la vida fue la ejemplar compañera, la compañera ideal, comprensiva, abnegada e inteligente, que a un hombre de las cualidades del Sr. Rodríguez precisaba.

En Puerto Rico —lugar elegido para instalarse— los señores Rodríguez eligen a Magaguez para sede de sus actividades, que vemos girar en 1851 bajo la razón social de "*Rodríguez Hermanos y Compañía*"; de ésta es comanditario su gran amigo Don Maximino Rivas.

Don Andrés Rodríguez y González, fue el elemento seguro y flexible, que precisaba su hermano. Los negocios adquieren inmediatamente volumen extraordinario. Tanto las actividades bancarias como las de importación y exportación —café y azúcar— son atendidas por Don Juan con su sagacidad característica. No le atemorizan los riesgos y esta etapa suya se caracteriza por las arriesgadas transacciones con Norteamérica vía Saint Thomas, que es el nudo principal del comercio antillano con el gran país de la Unión.

El triunfo comercial de Don Juan Rodríguez hemos de situarlo tanto en sus cualidades intelectuales de primer orden como en sus indudables dotes personales. Su presencia física, sin ser arrogante, tenía una atracción señorial unido a una vitalidad verdaderamente arrolladora; esto, junto con su innegable simpatía y don de gentes que le permitía la captación de amistades y colaboraciones, le facilitaron grandemente sus

(1) El matrimonio Quegles-González, tuvo otra hija, Dña. Rafaela muerta en 24 de marzo de 1841 a los nueve años de edad.

tareas, no solo en los difíciles instantes de su aventura americana, sino al largo de todo su vivir.

Dominaba perfectamente el inglés y el francés aunque siempre prefirió aquél, por su mayor extensión en el área comercial. Con esta facilidad, sus tratos con Norteamérica vía Saint Thomas son constantes.

En 1853, su hermano Andrés, se ha rendido a lo malsano del clima y se ve precisado a regresar a Gran Canaria, en busca del alivio a su dolencia. Es recibido por su tía —viuda ya del señor Quegles— y muere el 24 de octubre de 1843. Dña. María del Pino aprovecha la ocasión para presionar a Don Juan en orden a su regreso a Gran Canaria, donde deberá contraer matrimonio con su prometida. Pero él rehusa; apenas si tiene 28 años y ya ha triunfado; posee una enorme riqueza pero sabe que si no maneja con tino comercial sus asuntos y solo atiende a los requerimientos familiares del corazón su éxito comercial disminuirá sensiblemente y con ello, su fortuna.

Don Juan Rodríguez y González, a más de los cuantiosos intereses comerciales y bancarios que poseía en Puerto Rico contaba con grandes propiedades rurales; solamente con la renta de éstas —segura— podría vivir en Europa con opulencia, pero esta fortuna en bienes raíces, según él, no era nada si se comparaba con los créditos circulantes a su favor y las enormes existencias de sus depósitos comerciales, de imposible liquidación inmediata y apresurada.

Es en 15 de noviembre de 1853 cuando impone de todo esto a su tía, y futura suegra, Doña María del Pino, que comprende perfectamente el punto de vista de Don Juan. Sus negocios le absorben el tiempo de tal forma que no puede escribir a su prometida; por eso dice ésto; a su tía, desde Saint Thomas en 15 de noviembre de 1853:

*“Quisiera escribirle a la muy amada prima Juanita, pero estoy sumamente ocupado en recoger facturas etc., porque debemos salir pasado mañana para Puerto Rico y me es imposible disponer del tiempo y no tengo la cabeza para hacer otra cosa que no sea relativa a los “negocios”.*

La viuda de Quegles se opone a que hija única contraiga matrimonio para marchar fuera de Canarias. Esta postura es comprensible pues a más de ser ella su sola esperanza, el viaje a América era en aquella época, si no una aventura —existían ya vapores— si empresa difícil y poco grata. Pero Don Juan hubo también de imponer en ésto su criterio y hacer comprender de paso a las gentes que no era él quien se casaba con una rica heredera, sino ésta quien matrimoniaba con un comerciante opulento y con un terrateniente de calidad importante; todo, antes que nadie pueda sospechar en un matrimonio de ventaja. En este caso, el matrimonio es cuestión de amor mutuo y acendrado, pero de existir ventaja sería a favor de la rica heredera que conquista el afecto y el amparo, no de un hombre rico, que esto en fin de cuentas nada vendría a ser, sino de un hombre que a más de acaudalado era un “hombre” en el valor indubitable y eterno de la palabra.

En esa carta —interesantísima— a que nos hemos referido, Don Juan señala a su suegra futura las condiciones generales del enlace:

*“Es necesario —dice— hacer ahí mismo las diligencias, y con mi poder casarse con la persona a quien yo se lo confiara, viniendo en-*

*“seguida en uno de los vapores de la línea, que es una navegación muy corta, bien entendido que ha de venir con uno de mis hermanos y que antes de dos años después de su llegada, hemos de regresar definitivamente a Canarias”.*

Se realiza la boda entre 1853 y 1854, y Doña Juana Quegles, esposa a los quince años escasos, inicia el viaje para reunirse con su esposo. Los negocios de éste continuaban prosperando, aunque advierte que le es necesarísima la colaboración insustituible de su hermano Andrés. Esta falta de colaboración sin reservas es la que le obliga a regresar a Canarias cuanto antes.

En Mayagüez nace Rosa, primer fruto del matrimonio. Hombre escrupuloso siempre en el cumplimiento de su palabra vemos que, conforme a lo pactado con su madre política, de 1855-1856, una vez realizados sus negocios en gran parte, regresa a Canarias. El regreso tiene por móvil, en primer lugar, hacer honor a la formal promesa de regreso hecha a su madre política, viuda, y cuyos negocios e intereses estaban en manos extrañas y por otra el poco apego sentido hacia aquellas tierras por su insalubridad.

La aguda percepción de nuestro fundador le hace advertir que si bien Dios le ha dotado de una extraordinaria capacidad de trabajo; inagotable casi, pareja a su salud, es a él a quien corresponde administrar y velar por tan sagrado tesoro y este criterio influye en lo rápido de su decisión respecto al regreso a Canarias.

La fortuna de Don Juan Rodríguez y González tanto en mercaderías como en oro, pudiera cifrarse en doscientos mil dólares. De esta fortuna, parte fue reexpedida en mercancías —tabaco de Virginia, maderas de la región de los Lagos y del Canadá, etc.— y parte la situó en entidades de crédito de Londres y New York.

En Puerto-Rico quedaron aún distintos créditos pendientes de liquidación que por su importancia le obligaron a hacer nuevo viaje allá hacia 1857.

## JUAN RODRIGUEZ Y GONZALEZ

Como hemos visto, Don Rafael Quegles y Martorell muere en 1841. Los negocios de su viuda, pese a la energía de ésta, a su conocimiento y a sus innegables dotes de mujer de gobierno, habían entrado en una fase declinatoria innegable, aunque sin afectar a la fortuna de la casa(1).

En el regreso a Canarias de este intrínseco hombre de empresa y comercio que fue Don Juan Rodríguez, debió gravitar también una circunstancia sobre la cual se pasa con frecuente indiferencia: la excepción de franquicias a las islas —los Puertos Francos— concedidos al Archipiélago en 1852.

Para él no debieron ser ajenas las grandes posibilidades comerciales que para las Canarias abrían aquel Decreto. El país había logrado romper —a precio altísimo, es la verdad— las trabas y barreras arancelarias que hasta entonces habían hecho estériles todos sus esfuerzos de creación comercial y agrícola y un claro, ilimitado futuro se dibujaba frente a los espíritus que supieran verlo.

(1) Doña María del Pino González Rodríguez, viuda de Quegles, falleció en su casa de la calle Mayor de Triana a los 64 años, el 3 de noviembre de 1863. Era hija de Don Francisco González y Dña. Francisca Rodríguez, naturales de La Oliva en Fuerteventura.

Por ello, tan pronto Don Juan Rodríguez aparca en nuestra ciudad asume las responsabilidades de una reorganización a fondo de aquella empresa atacada de anquilosis, dotándola de un concepto vital y moderno de lo que debían ser las actividades comerciales; nada de negligentes criterios ni de concepciones caducas; para él la banca y el comercio era lo que en Inglaterra, en los Estados Unidos y en Francia había visto y había vivido; y fue la rigidez de este criterio sobre el comercio y sus funciones lo que vino a implantar, acaso el primero, en Gran Canaria.

Don Juan es un gran psicólogo; nadie que no lo fuera hubiese obtenido el éxito que él obtuvo. Sabe que las gentes se pagan, no del lujo fanfarrón y aparatoso, sino del bienestar sólido y seguro; sabe lo que significa montar una casa bajo este pie de señorial grandeza, de inamovible dignidad y al pasar por París —bien a su regreso de Puerto-Rico o bien en viaje hecho desde Gran Canaria— ordena a uno de los mejores talleres el mobiliario de su salón familiar y de sus habitaciones particulares; ésto, al parecer trivial, tendrá una segura resonancia en el medio social y será registro de la importancia de la capacidad económica del nuevo banquero.

Como detalle curioso anotamos que los muebles, al tener que hacer el viaje París-Las Palmas vía Inglaterra, resultaron a unos precios que entonces parecieron de asombro.

Domina el éxito en forma inmediata; tanto en el aspecto bancario como en el comercial, las operaciones se animan y obtiene magníficos resultados. En 1858 se ve en la necesidad de hacer nuevo viaje a Puerto-Rico, de donde regresa en junio del propio año por París y Londres. El dinamismo de este hombre lo demuestra el hallarse de regreso en Canarias —en Santa Cruz de Tenerife— a finales de noviembre; allí coordina distintos particulares de interés en sus corresponsalías.

Por lo pronto el potencial lo proyecta, con tacto y conocimiento sin improvisaciones ni corazonadas, a la exportación de cochinillas.

El viaje ha tenido por objeto el activar la liquidación de importantes créditos pendientes. Como sucede siempre en estos casos, los deudores apenas si atendieron a sus obligaciones sabiendo ausente al principal. Los apoderados del señor Rodríguez —su abogado era el Doctor Don Domingo Bello Espinosa, canario de origen— no podían o no querían enfrentarse con ellos a causa de lo malo de las cosechas; todo esto se ve agravado por la extinción de la moneda maguquina, decretada por el Gobierno Español. Como caso curioso citamos el de un señor Colón de apellido, el cual según el apoderado del Sr. Rodríguez no pagaba ni pagaría "*por no tener de qué*".

Otro detalle curioso es el del obsequio de dos soberbios gallos de pelea que envía Don Juan a finales del año 1857 al regreso a Canarias de su segundo viaje a Puerto Rico a su abogado portorriqueño Dr. Bello y Espinosa, y que éste, fanático aficionado a tal deporte, agradece de extraordinaria forma; y es que nuestro fundador dominó siempre el arte difícilísimo de saber hablar a cada hombre en "su" lengua...

Es en este año también cuando experimenta uno de los reveses más importantes en esta etapa inicial de sus operaciones; la quiebra de la Banca inglesa, con filial en Saint Thomas, Méndez, Dacosta y Compañía, establecidos en la City.

En realidad no fue quiebra sino suspensión de pagos; para el novel banquero canario, con todo su capital invertido bien en mercancías, créditos e inversiones raíces, el

bloqueo de varios miles de libras esterlinas —con el consiguiente quebranto en el pago futuro— pudo tener alguna repercusión, pero él supo rebasar el bache sin mengua alguna. Entabla negocios de alta línea merced al viaje anual que hace a los principales mercados extranjeros y por su volumen son dignas de recordar las que lleva con la firma Cuvernia de Londres W.H. Cole y Cía.

Su itinerario anual era normalmente Madrid, Marsella, París, Hamburgo, Liverpool, Londres y New York; esto no quiere decir que su inquietud no le llevara a otras zonas en viajes esporádicos.

A poco, su arrojo y energía, a más de proporcionarle importantes negocios de banca le hicieron monopolizar casi las importaciones de coloniales en Gran Canaria, a más de los alcoholes, maderas y muchos otros renglones parejos.

Las principales entidades bancarias de Europa eran representadas en Las Palmas —en aquella época— por Don Juan Rodríguez y González y el volumen de sus exportaciones e importaciones anuales alcanzaba un elevadísimo número de millones de pesetas.

Por estos años ha nombrado representante suyo en Londres a Don Jorge Swanston, persona que goza de su confianza, y es este señor quien se encarga de conllevar, bajo las precisas instrucciones de Don Juan, todo este complicado asunto. Pero sus principales corresponsales son los señores Joseph & Sons.

La quiebra o suspensión de pagos de Méndez Dacosta y Cía. Obedeció a un estado general depresivo del ambiente bancario de la city y al hacérselo saber así al señor Rodríguez y González, Swanston, que debía conocer el ambiente acomodaticio de Canarias, le puntualizaba muy gráficamente.

— *Quí, “pánico” es “pánico”.*

La firma Méndez Dacosas y Cía. era muy conocida en el mundo antillano. A un banquero de Saint Thomas, Joseph Leví, le tomaron cantidades de importancia. Los banqueros londinenses vivían con fastuosidad principesca que bien administrada, les servía para deslumbrar a sus clientes.

Al respecto este, Leví escribe desde Saint Thomas, con indudable ironía, al señor Rodríguez:

*“Caro he pagado por la comida espléndida, con lacayos con me-  
“días de seda, calzón corto, etc., y dos o tres paseos en el famoso  
“coche...”.*

En cuanto a Don Juan, pudo haber salido peor librado del asunto ya que en aquellos días los Méndez Dacosta habían pagado varios miles de libras por cuenta de ella.

Hombre siempre al tanto de todo, Don Juan instálase definitivamente en Canarias adquirió propiedades de importancia en Fuerteventura a fin de cederlas a sus hermanos residentes allá para su explotación; entre las de mayor importancia se contaron las adquiridas en Tetir a Don Agustín Falcón; con ello aumentaba las propiedades familiares en aquella isla y ofrecía mejores medios de defensa a los suyos. Como era lógico, se convierte en el ángel tutelar de la familia —a pesar de las naturales divergencias obligadas en toda humana relación— y de ello es buena muestra esa carta que le escribe en octubre de 1862 su sobrino, Agustín, hijo de su hermana Doña Bernarda, en



solicitud de "una buena puntilla", que le sirva para cortar las plumas y poder escribirle, y por ello le ruega que él mismo se la compre, para que sea buena...

Desde que se establece advierte la necesidad de no considerar al país sino como un conjunto social y de comercio, y sus relaciones comerciales con las principales casas tinerfeñas Don Bmé. Cifra, Don Nicolás Alfaro, los señores Lecuona, Larroche, etc. son inmediatos y constantes. Siempre pronto a dar apoyo a la gente nueva que lo merezca, lo proyecta y de muy eficaz manera, hacia unos jóvenes peninsulares, los Zamorano, que allá en Tenerife inician en aquellos sus preocupaciones comerciales.

Fué siempre Don Juan un enamorado férvido y sincero de su tierra. De ello hay rastros y pruebas constantes al largo de su correspondencia. Pese a los horizontes, a las posibilidades que otras tierras ofrecen a su capacidad de creador de riqueza, lleva demasiado dentro el concepto de su país y este cariño le impide derivar con su inquietud hacia otras latitudes, y otros cielos.

Existe una de estas pruebas en esa carta ágil y centelleante que en enero de 1859 dirige a su apoderado en Mayagüez, Don Máximo Rivas. En ella señala esas razones de atracción, razones que le han hecho abandonar la prosperidad cierta de sus negocios americanos para iniciar una nueva etapa de su vida en Canarias.

*"¿Qué puedo yo decir —escribe— de este país y principalmente de esta ciudad? Lo mejor y más recomendable para mí es su benéfico clima, el cual es en mi concepto más adaptable que ninguno otro de Europa para todas las personas que han vivido mucho tiempo en América, y todavía más para los que han perdido allí su salud, Las aguas son inmejorables y entre ellas se encuentran algunas medicinales, como las aguas de los pueblos de Teror y Firgas y la que llaman "Santa" del Valle de San Roque. Esta última ha sido explotada recientemente por el Canónigo Codina para darse los baños y las ha ofrecido al público gratuitamente; antes se encontraban en mal estado. No creo, como muchos, que cure toda clase de enfermedades pero sí algunas, y especialmente, las cutáneas".*

*"Esta fuente y baño están muy cerca de nuestras principales posesiones rústicas, donde acostumbramos pasar algunas temporadas de "Verano".*

Su equilibrado sentido de crítica y examen, siempre en función se hace presente en el siguiente párrafo:

*"Este año —enero de 1859— no se ha notado aun la variación de temperatura, pues ni aun nieve ha caído en las montañas, si se exceptua el Pico del Teide en la isla de Tenerife, que está cubierto".*

*"Esta ciudad es menos calurosa en verano que Santa Cruz, porque la baña mas la brisa, y el invierno es muy templado. Es mejor población y más grande que aquélla, aunque, sí, en mi concepto, con un poco menos de movimiento mercantil, pero más sólido y seguro".*

*"Allí hay mucho oropel y farsa; aquí mucha más riqueza y mejor buena fe. Esto es muy fácil de comprender si se atiende a que esta*

*“población se compone en su mayor parte de propietarios y aquella de empleados y comerciantes. Aquí no he conocido nunca una quiebra y allí varias; y no se diga por esto que aquí no hay comercio; al contrario, radican en ésta precisamente las principales Casas de la provincia. Santa Cruz, con motivo de estar allí el Capitán General y el Gobernador Civil, y de consiguiente, los Cónsules extranjeros, es más punto de escala que éste, razón por la cual es y se considera algo más de movimiento mercantil”.*

*“En esta ciudad se construyen casi todos los buques de la provincia, excepción de tal cual en la isla de la Palma y actualmente se están construyendo en ésta una fragata de quinientas toneladas, tres bergantines y algunas goletas, agregando a esto que aquí es donde también se encuentran los armadores y casi toda la matrícula del archipiélago. Entre la villa de Santa Cruz y esta ciudad hay una rivalidad asombrosa y se hacen cuanto daño pueden mutuamente, pero Santa Cruz, capital interina, lleva la ventaja hasta ahora, porque principió primero”.*

*“Dos veces ha dividido el Gobierno la provincia y dos veces la influencia de Santa Cruz la ha vuelto a suprimir. Aquí, sin embargo no se desaniman por eso y tarde o temprano tendrán que dividirse definitivamente”.*

Aun dentro de su apasionamiento, lógico por el contacto inmediato con aquéllos problemas que forzosamente dividían a la opinión regional en dos sectores, la justeza de las apreciaciones de Don Juan saltan a la vista, aunque él, de poder leerlas hoy, advertiría el tono de exaltado *“insularismo”* que aquéllas revisten.

Hombre práctico siempre, termina su informe amical de esta manera:

*“En este país, como usted debe suponer, a pesar de que en el día todo es más caro que antes, no se necesita mucho para vivir. Una fonda en esta ciudad cuesta, cuando más, quince reales de vellón diarios, de donde puede usted deducir que en familia es aun infinitamente más barato”.*

Es curioso también el detalle que de las dos principales líneas de comunicación marítima con las islas ofrece en dicha carta. Además de los buques a vela, de ejercicio habitual entre Cádiz y Canarias y cuyo pasaje *“valía casi nada”* existían dos líneas de vapores; una inglesa, que salía de Cádiz vía Mogador-Lanzarote hasta Las Palmas y la española, directa de Cádiz a Santa Cruz de Tenerife, Don Juan recomendaba ésta, aunque hubiese que hacer el trasbordo en Las Palmas en una buena goleta, *“La Estrella”* que por lo regular salía al atardecer del día de llegada del buque español.

Mientras, la familia ha aumentado; en 1862 cuenta ya cuatro hijos: Rosa, Rafaela, Juan y Juana. En línea pareja, la importancia comercial de la firma ha descrito una segura línea ascendente. Hacia 1860 obtiene el puesto de Agente Consular de los Estados Unidos en Gran Canaria, con cierta autonomía de funciones. Al carecer en Las Palmas por aquellos instantes de representación consular inglesa, Don Juan es comi-

sionado por la Embajada Americana en Madrid —que se había hecho cargo de los asuntos diplomáticos de la Gran Bretaña en España— de organizar una expedición, bajo ciertas normas y controles, a las Islas Salvajes. Un viejo marinero inglés, al morir, había revelado un secreto: siendo muy mozo —fines del siglo XVIII o principios del XIX— regresaba de América como grumete, a bordo de un navío mezcla de pirata y negrero. Este navío, que regresaba a Europa con un tesoro de valor enorme, vió cómo, casi a la altura de Canarias le daba caza otro pirata enemigo.

Menos velero que su perseguidor, el navío del tesoro advertía que sería apresado sin remedio. Ante esta realidad, su tripulación acordó aproar en las Salvajes, enterrando allí el tesoro, darse luego a la mar nuevamente y en ella ofrecer la residencia que pudieran.

Se hizo así y perdieron; toda la tripulación fue pasada a cuchillo y sólo se salvó por milagro el pequeño grumete. Andando el tiempo y ya en Inglaterra, quiso organizar expediciones de búsqueda del fabuloso enterramiento, pero no logró llevarlas a cabo. Sólo a la hora de la muerte, en un hospital de Londres, confió su secreto a alguien así como un plano del lugar donde aseguraba haberse enterrado el mítico tesoro.

Este asunto removió grandemente a la opinión inglesa de la época y creemos que fuera el que sirvió de base el famoso escritor R.L. Stevenson para su famosa novela "*La isla del Tesoro*". Pero algo más de fantasía había de haber en él para decidir al gobierno de Su Majestad Británica a llevar a cabo a patrocinar una expedición de búsqueda, que dicho sea de paso, no obtuvo resultado práctico; el buque enviado allá no encontró rastros del fabuloso tesoro.

\* \* \* \*

Los viajes del Sr. Rodríguez y González a los EE.UU. de América son constantes. Fleta buques por su cuenta<sup>(1)</sup> que carga con sus adquisiciones americanas y luego envía allá productos en sus clases diversas, que aquellos estados carecen. Por esta época la cochinilla es el primer renglón a exportar. Junto a ello, la intensidad de sus operaciones bursátiles va en seguro ascenso, conquistando para la firma el respeto máximo en los mercados nacionales y extranjeros.

Entre 1860 y 1870 vive Don Juan una página emotiva y patriótica pero siempre inserta en su característica línea de energética, operante decisión.

Se hallaba en New York en uno de sus innumerables viajes cuando encontró allá a su amigo y paisano, el marino de guerra Don Pedro del Castillo y Westerling.

Se hallaba Don Pedro en la ciudad del Hudson en viaje oficial, con el navío español donde prestaba sus servicios y allá, en pleno New York se saludaron como los buenos afectos señalan. Tras los saludos de rigor, dijo Don Pedro:

(1) En septiembre de 1884 vemos que fleta ("*uno grande*") —el "*María Luisa*"— y otro pequeño, —"*El Latimer*"—. El flete del pequeño le costó unos 1.400 dólares en oro español. La mercancía, como siempre, era en casi su totalidad, maderas de Saint-John, Canadá y Michigan, a más de tabaco de Virginia, harina de trigo, y trigo en grano, que reexportaba a la península, etc. A los Estados Unidos remesaba vino —en contadas ocasiones— cochinilla, almendras, etc.

—Estoy verdaderamente avergonzado, amigo mío; tenemos sobre nosotros un problema que nos es imposible resolver y que redundará en descrédito no solo de nosotros sino de toda España.

—¿Qué es lo que sucede?

—Pues verá usted: El Ayuntamiento de New York, conforme el ritual protocolo, nos ha ofrecido un soberbio banquete de agasajo que nosotros aceptamos, pero al que no podemos corresponder en forma alguna.

—¿Por qué motivos?

—Nosotros sabíamos que la caja del buque se hallaba exhausta y confiando en unas vagas promesas que nos había hecho nuestro cónsul aquí, aceptamos, pero estas promesas no se han cumplido y vea usted qué clase de papel habrá de hacer nuestro país al no corresponder al agasajo.

—¿Cuánto hace falta? —respondió Don Juan—

—¿Qué dice?

—Que cuanto hace falta; soy español y no consentiré que mi patria haga un papel triste en una ocasión como ésta.

Dió el marino la cifra, que se comprometió a pagar bajo palabra de honor, y así, gracias al concepto que del honor y sus obligaciones tenía Don Juan Rodríguez, pudo salir airoso de aquel trance el mando de aquel buque de guerra español, en viaje de buena amistad y correspondencia.

De su experiencia antillana trajo a Canarias Don Juan la ilusión de instalar en las islas una moderna fábrica de azúcar. Hasta entonces, sólo viejos trapiches medievales casi, eran los encargados de moler las escasas cañas de azúcar que el país producía. Alerta siempre en el aspecto de crear nuevas fuentes de riqueza, Don Juan comprendió que era necesario enfrentar este nuevo renglón y coordinó un plan para organizar en Telde una Azucarera, adaptada a la producción del país pero con todas las mejoras introducidas por la técnica. Así, en 1.8... pudo inaugurarse en Telde la tradicional "*Azucarera de San Juan*", existente hasta el día y que es una de las propiedades características de la Casa.

## MADUREZ

Don Juan Rodríguez y González puede sentirse satisfecho del auge que su firma ha logrado. En el terreno bancario ostenta la corresponsalía en nuestra ciudad —entre las de muchas otras entidades de crédito— del Banco de España, antes de decidir esta prestigiosa entidad nacional de solidez, de seriedad intachable y de prestigio absoluto instalarse entre nosotros. Recibe en su casa a viajeros y personalidades ilustres, con digno señorío y los agasajos que ofrece a éstas en su finca de Barranco Soco, se recuerdan como ejemplos del arte de saber hacer las cosas.

En 1881 fue nombrado Don Fernando de León y Castillo Ministro de Ultramar; inmediatamente se supo aquí —se intuyó mejor— que el Puerto de Refugio sería una realidad inmediata.

Al redactarse —con anterioridad a 1881— por el Ingeniero Don Juan de León y Castillo el correspondiente proyecto para el nuevo puerto, Don Juan Rodríguez y González le hizo saber su criterio de hombre práctico, conocedor de los puertos principales del mundo de entonces: el dique debería alzarse, no donde se hizo, sino unos cuantos de cientos de metros más hacia el norte, hacia La Isleta, si se quería obtener una rada que cumpliera las necesidades presentes y futuras durante una larga etapa de tiempo.

Desoyó el ingeniero la sugerencia de Don Juan —de quien era buen amigo— y se construyó el muelle en el lugar señalado por aquéi; a los cuarenta años escasos, por insuficiencia de lo hecho, por falta de visión de futuro, fue preciso acometer la obra del actual Dique del Generalísimo, dando con ello toda la razón al parecer de Don Juan Rodríguez y González.

En la primera mitad de 1884 —probablemente a finales de mayo Don Juan Rodríguez y González protagoniza en nuestra ciudad un suceso al que le lleva su incoercible temperamento, refractario a conllevar lo que estima injusticia o atropello de derechos más o menos en su cargo. En la sala de un Juzgado, Don Juan se enfrenta en forma violenta con un famoso letrado cuya conducta lesionaba ciertos intereses en que él no llevaba parte directa sino más bien amical y afectiva.

En cierta ocasión y por defender intereses ajenos se ve envuelto en un suceso poco agradable y sale de las islas, dirigiéndose a Madrid. Allí sus amigos, siempre prontos a atenderle le prestan valimiento y ayuda. El asunto se resolvió convenientemente, pero al año siguiente —1885— al ver que su hijo Juan se apasiona a su vez en otra cuestión de injusticia, pero en la cual no tiene interés directo, le hace estas atinadísimas reflexiones:

*“Por los intereses ajenos debe hacerse lo que se pueda, pero no  
“tomar las cosas demasiado a pecho, porque muchas veces ló que saca  
“uno son disgustos y perjuicios, como me sucedió a mi con el asunto  
“X”, por un negocio o ejecución por intereses idiotas de Urbano”.*

De su sentido humano, estricto y sin blandenguerías románticas o esteticista, es buena muestra el asunto del famoso Deán de Teruel.

Se presentó este famoso estafador andaluz —Luis Rodríguez Pilares— era el nombre que usaba con más visos de verdad— vistiendo hábitos episcopales, habitando en la residencia de los Misioneros del Corazón de María —*“allá por los Perales”*— y embobando a todo el mundo con su supuesta genealogía titulada y ranciamente nobiliaria.

Al preguntar por la entidad de crédito de mayor prestigio se le señaló la de Juan Rodríguez y González. Recibido por el principal le hizo saber su cuita: se habían retrasado ciertas remesas que debían hacerle y le era precisa cierta cantidad en efectivo hasta tanto se pagaran por sus banqueros de Cádiz las letras que en el acto entregaría.

Concertada la operación, el Sr. Rodríguez rogó a su episcopal cliente dijese la cifra que necesitaba. La dió éste y pareciéndole exigua, insistió el señor Rodríguez:

—Su Ilustrísima puede pedir cuanto desee; para mi Casa será un honor servirle.

Rechazó el aventurero la oferta y sólo a puros ruegos estableció dos o tres entregas cuyo importe total seguía siendo de escasa consideración.

Al descubrirse la impostura y ser requerido Don Juan para que se mostrase parte en la causa, se negó rotundamente a ello.

—¿Qué razones tiene Vd.? —le preguntaron—

—Una muy sencilla —contestó— este hombre, a quien no defiendo, pudo hacerme mucho daño ya que puse a su disposición las cantidades que quisiera. Al no tomar más que lo estrictamente indispensable demostró que sólo quería vivir y no robar; yo no puedo corresponder a esa postura convirtiéndome en acusador implacable; le regalo la cantidad que le adelanté y aun debo estarle agradecido.

\* \* \* \*

Solucionado en Madrid el asunto que le había hecho salir inesperadamente de Las Palmas, Don Juan se encuentra con un problem que le afecta y en el cual decidió en contra de sus intereses, cosa insólita en él, dado el inflexible concepto que de los negocios sostuvo siempre.

Hasta entonces, su cargo de Agente Consular de los Estados Unidos en Las Palmas había tenido cierto matiz de independencia respecto al Cónsul de dicha nación en Tenerife. Ciertos roces entre él y el entonces titular, Mr. Mc. Kay, hacen que éste presione a su gobierno para que aparte esta autonomía supeditando en su todo a su autoridad a la Agencia de Las Palmas. A esto responde Don Juan abiertamente al Secretario de Estado de aquella Nación que, en tales condiciones no seguiría desempeñando aquel puesto en Gran Canaria; ésto, lógicamente, implicaba la renuncia del cargo.

Su reacción inmediata fue la de ordenar el cierre de toda clase de negocios y asuntos con el Cónsul Mc. Kay —que ejercía el comercio en Tenerife— dando orden a todos sus corresponsales de Europa y América para que todas las operaciones iniciadas sobre Santa Cruz se continuasen con la firma de Lecuona.

La influencia de Don Juan en las altas esferas, de la absoluta consideración en que se le tiene, ha llegado a su cénit; en este asunto de la Agencia Consular se le ofrece en Madrid —probablemente por el Embajador— no despachar el *“exequatur”* al nuevo agente, Smith, hasta el regreso de Don Juan a Gran Canaria y al estudio sobre el terreno de aquella cuestión, pero él rechaza de plano la oferta:

—No tengo interés alguno en ser agente consular —afirma— con Mc. Kay de Cónsul.

La pérdida de la agencia se tuvo por los naturales adversarios de Don Juan, al no estar en la esencia del asunto, como derrota más o menos clara; en realidad no fue sino la expresión de su archidefinido individualismo, de la consciencia del propio valer y de no supeditar sus iniciativas a las de un medio comercial que ya en 1884 era claramente inferior. Por eso, contesta así a las noticias que le llegan:

*“Bueno es que Mr. X se dé tono con su Vice-Consulado francés y gaste para ello bastante, que las alhajas de donblé dan para todo”.*

El prefiere renunciar a una ganancia y a una oficial consideración —que en su altura y posición social y bancaria no precisa—, antes que someterse a tener que rendir su sentido del deber consigo mismo y con su tierra.

Su actitud frente a su rival —Mc. Kay— es irreductible; en ella vemos cómo aflora su indeclinable sentido de la propiedad. Como era lógico, la Agencia consular sólo poseía como elementos oficiales, el sello y algunos impresos; el resto de material había sido adquirido por Don Juan que niega la entrega hasta su regreso a Canarias cerrando tajante:

*“Los demás libros los he comprado yo y no los entrego”.*

\* \* \* \*

Las Condesas de San Luis y de Casa Loring, Don Francisco y Don Manuel Silvela, el General Weyler... Chinchilla, el Conde de la Montera, el primer marqués de Urquijo, etc. etc. son, entre otros, auténticos amigos de Don Juan(1), sobre todo, Don Francisco Silvela, a la sazón Ministro de... La amistad que en estos instantes une a ambas personalidades es absoluta y plenamente sincera. El ilustre jurisconsulto profesa a nuestro fundador un afecto auténtico y es además quien lleva en Madrid los asuntos de Ley que Don Juan ha de sostener allá.

De su sobrino, Paco Silvela, con quien habla largamente, como siempre, y al que conoce y trata desde niño, dice haberle encontrado *“hecho un guapo mozo”*.

En esta época, Don Juan hace en Madrid vida de sociedad; su dominio de las reglas más estrictas le abren las puertas de los círculos que tienen la exclusividad por lema. Sabedores en el país de estas sólidas influencias cuyas sollicitan de él que obtenga hasta canongías; él, conocedor de sus obligaciones lo intenta a través de la Marquesa de Loring, madre política de Don Francisco Silvela(?) para ello casi ha de contrarrestar la influencia decisiva de la Infanta Isabel, que, por lo visto era quien orientaba la canónica política del instante. Sobre ello y en 18 de junio de 1884 dice lo siguiente desde Madrid:

*“La Infanta tiene pedidos actualmente ocho nombramiento de canónigos, todos por conductos del Rey. Este entrega las notas al Ministro cuando despacha con él diciéndole: Mi hermana desea lo que con tiene esta nota y espera se le complazca. Pero parece —apostilla Don Juan— que en algunas ocasiones ha triunfado la señora de Loring.”*

Del interés que desde Canarias le expresaban en la obtención de esta canongía dará idea la promesa que hace a su hijo Juan de volver a hablar en París a Don Manuel Silvela —con quien tenía el propósito de coincidir allí— y ver la forma de lograrla.

Como hemos dicho, esta década —1880-1890— marca la madura granazón del fundador de la Casa. Puedo decir sin escrúpulo que es una de las primeras —quizás la primera— firma española del archipiélago y ha honrado y ennoblecido el comercio local llevándole a un nivel inalcanzado hasta entonces aquí. Su prestigio comercial y social llega a un punto culminante y en Madrid altas personalidades de nacional relieve hubieron de sugerirle lo posible, primero, de lograr para él un acta de diputado por Gran Canaria, oferta que no aceptó, aún advirtiéndolo necesario que ello resultaba

(1) En Barcelona, por donde pasó con su esposa en su viaje en agosto de 1878 a las aguas de Vichy, cuenta entre otras muchas amistades, con la íntima del conocido capitalista —acaso la primea fortuna de aquella plaza a la sazón—, Don Juan Jover Serra, quien en el viaje de 1878 de Don Juan, le atendió y agasajó de la más cumplida forma.

para defenderse de sus enemigos políticos, y luego, la concesión de un título de Castilla —Conde del Valle de Casares—, o en otro caso, de no querer tal distinción el de Senador Vitalicio del Reino.

Los rumores —ciertos a lo que parece— adquirieron cuerpo aquí y le fueron comunicados por su hijo Juan. Ante ello, el espíritu independiente y práctico del señor Rodríguez y González, se rebeló, motejándolos, respecto a la titulación de paparruchas de mal gusto “*ya que él jamás solicitaría un Título*” —lo cual no quiere decir que no le fuese ofrecido más o menos veladamente— “*y en cuanto a lo segundo —la Senduría Vitalicia— la Ley no lo permite*”.

La realidad de todo ésto —y de ello existe tradición en la familia— que al recibir la sugerencia sobre su titulación, la declinó con la ironía que tan exactamente sabía utilizar en ciertas ocasiones.

—Mi querido amigo, créame usted: jamás me han gustado los apodos.

Y como conoce, tan bien como el primero la humana condición, corta definitivamente cualquier posible insistencia familiar; remarca con su indeclinable energía:

“*Yo no gasto ni pienso gastar mi dinero para titularme sin utilidad material alguna. Esto queda, y está bien, para tontos y vanidosos*”. Pero este criterio no era obstáculo para que siguiese un tren de vida conforme a lo que su fortuna exigía. Sus trenes de coches y caballos, los adquiriría en París y Londres, aunque en cierta ocasión —junio 1880— adquiere una soberbia en New York, cuyo lujo le parece acaso excesivo para nuestra ciudad de entonces.

\* \* \* \*

En aquellos instantes —junio de 1884— el Madrid político vibra con la discusión del Mensaje de la Corona. Sobre ésto dice Don Juan:

—León y Castillo (Don Fernando) pronunció un buen discurso de oposición, pero el de Silvela (Don Francisco) que le contestó, es muy ensalzado por adictos y adversarios. Es el orador de más intención bajo formas tan suaves, que a todos agrada sin molestar a su adversario”.

Es también de Madrid, en ese mismo mes de junio de 1884, cuando escribe a sus hijos —con frecuencia pluraliza en sus cartas para— evitar fáciles celotipias —aunque es a su predilecto, Don Juan a quien tácitamente se refiere— explicando la marcha de sus asuntos cortesanos. A pesar de que es una tarde de toros del Madrid de la Restauración, a pesar de que vive en el mejor hotel de la Corte, en Alcalá, frontero a la Puerta del Sol, más madrileña entonces que nunca, a pesar de que la calle es un río de ruidos infernales, de gritos de cocheros, de restallar de látigos y de cantos alegres de las gentes que van a los toros bajo un sol de que solo Madrid tiene el secreto, Don Juan tiene la fuerza sobrehumana que exige el aislarse del enloquecido universo circundante y alecciona y orienta —como siempre— a los suyos; en especial a su varón primogénito, en quien concentra el pleno de sus esperanzas:

“*Quedo impuesto de cuanto me dice Juan sobre negocios, en los cuales les recomiendo mucha prudencia, sin hacer operaciones comprometidas ni que nos pongan en apuros para cumplirlas*”.



Da su aprobación a ciertas expediciones de importancia hechas en La Habana por su central de Las Palmas pero apuntando con su certera sagacidad: “*los negocios de La Habana inspiran poca confianza*”.

Sus iniciativas son constantes; fluyen con vertiginosa rapidez, encimándose con impaciencia. Al pasar por París verá si es posible enviar allí algunas cortas remesas de cochinilla; quiere vender trigo de Canarias en la península, donde escasea, aunque advierte que ello resultaría imposible en el Sur y Centro, donde el trigo americano es vendido a mejor precio; de hacerse algo debería ser por el mercado de Barcelona.

Sugiere la posibilidad de exportación de cebada a Londres y esto no tiene otro fin que el de obtener nuevos mercados para los productos de Canarias, y con ello, continuar su inquebrantable línea de creador de riqueza.

El saber que los libros de la Casa estaban al día le complace extraordinariamente y por ello, en forma indirecta —era enemigo del elogio— felicita a su hijo. Le sirve de gran satisfacción que todos —familiares y empleados— cumplan en el trabajo “*ya que —asegura— en los negocios, esto es lo principal, y atenderlos bien para no desperdiciar nada útil y lucrativo*”.



Esas cartas, mezcla de papeles de negocios y epístolas familiares a su hijo Don Juan, son un verdadero tesoro de ternura —en la porción que un hombre de su temple estimaba que podía exteriorizarla— y de máximas de conducta comercial y privada en todos los aspectos.

La perfectísima cohesión de temas y redacción concisa unidas a una ortografía impecable y a su clara letra de aire inglés, pero sin olvidar su formación española, las convierten en auténticas y valiosísimas fuentes históricas de primera mano; en documentación insuperable para quienes deseen arribar al conocimiento de nuestra verdadera historia en la segunda mitad del pasado siglo.

En una ocasión precisa con clarividencia incontrovertible la línea de política hidráulica que vemos seguir ochenta años más tarde, pero que él previó seguro.

Señala primero a su hijo que no debe hacer obras innecesarias o de inoperante suntuosidad en sus haciendas; “*en lo que conviene gastar —precisa— es en las cosas reproductivas y la que más da es el agua, pudiéndola llevar donde mejor la paguen*”.

Junto a esto marca la necesidad de que Don Juan Rodríguez Quegles inspeccione sus propiedades rústicas dos veces por semana, vigilando personalmente la marcha de los trabajos en ejecución y el adelanto de los cultivos.

Donde extrema Don Juan Rodríguez y González sus cuidados es en la hacienda de Barranco Seco, propiedad de su esposa, que es un lugar de veraneo. Para ella señala plantaciones de adorno, líneas de emparrados, envía semillas de unos riquísimos y enormes nísperos del Japón que ha obtenido en la isla de Madeira...

A pesar de la lejanía, de la ausencia aún indefinida, nada escapa a su orientador recuerdo, lo mismo las aguas de El Mayorazgo, de La Guirrería o El Minote que las obras en la Hoya del Castañero y la tarea que puede llevar adelante un “*picador*” de galerías durante la jornada.

Como siempre, insta a sus colaboradores a que activen la percepción de créditos. Señala, fiel a sus inflexibles principios de ética comercial, que habrán de agotarse primero todas las vías amigables, los recursos normales y suasorios, no llegando a la ejecución sino en los casos extremos o en los de demostrada y manifiesta mala fé.

*“Los libros —exige con severidad— han de estar siempre al día, para que al hacer el balance no surjan tropiezos ni dudas”.*

Terminados sus asuntos de Madrid y aclaradas muchas de sus transacciones con los señores E. Nájera, Pelayo y Cía. sus agentes, decide en unión de su esposa, y de sus hijos María del Pino y Domingo, terminar el verano en los balnearios del país vasco-francés; luego pasaría a París, Hamburgo, Londres y New York. Su esposa, Doña Juana, ha enfermado por esta época, y los disgustos que la marcha de su esposo le aparejaron había agudizado sus dolencias.

El cólera, que ese año había invadido el Sur de Francia se extiende hacia las zonas del norte y amenaza pasar a España. Esto pudiera coartar su libertad de movimientos y decide veranear en Galicia, de donde, por Vigo les será fácil, a él, marchar a Inglaterra y a los suyos hacer viaje a Canarias, bien por tierra hasta Sevilla o Cádiz o bien por Vigo con paso por Lisboa.

Toman baños de mar en Vigo y hacen luego cura de aguas en Mondariz y Caldas de Cuntis. Incansable, siempre, ordena, vigilar la estructura, marcha y desarrollo de su conjunto bancario y comercial. Da órdenes sobre créditos, sobre compra o venta de oro, adquisición de efectos sobre las más diversas plazas, etc. Nada es olvidado por su potente inteligencia, siempre en ejercicio. Incluso intuye que en los meses de julio y agosto pudieran ser castigadas las islas por los tiempos de levante y da instrucciones para soslayar los daños posibles.

Los negocios y expediciones a Francia, a causa del cólera, que impondrá retrasos dañosos, deberían reducirse al mínimo, incrementando en cambio las relaciones —cochinilla sobre todo— con Inglaterra y los Estados Unidos. Aunque prácticamente el negocio de la cochinilla estaba muerto, él creía que con ágil habilidad y empleando sumo tacto, aún se podía hacer con ella buenos negocios, permitiendo la situación de capital en plazas sólidas y en unos instantes en que se cotizaba la libra esterlina a ¡cien reales de vellón!

Es curiosa —y desconocida— la clasificación incidental de poco grano y menor valor que asigna a las cochinillas de Guía y Gáldar respecto a las de otras zonas más ricas en calidad.

En 1880, ya las anilinas habían desecho y arruinado la etapa de oro que para las Islas Canarias había significado el cultivo de la cochinilla.

Al parecer, fue en Hamburgo donde Don Juan Rodríguez y González asistiera a la puesta en mercado de aquéllos colorantes químicos. Inmediatamente impartió órdenes a sus casas de Gran Canaria y Tenerife, graduando mediante estrictas reglas toda clase de adquisiciones; ello permitió a su Casa no obtener pérdida alguna en el crack aquél y en la crisis tremenda que ello aportó a las islas. En este viaje de la primavera de 1880, le acompaña —Francia, Inglaterra y los Estados Unidos— su hijo Juan, y sobre el interesantísimo tema de la cochinilla, escribe desde París en 25 de mayo:

*“Respecto a negocios, todo cuanto puedo decirles es desconsolador. Las cochinillas han bajado considerablemente, debido sin duda alguna al gran consumo que se hace de las anilinas, cuyo tinte, por más que en esa crean otra cosa, será la muerte de la cochinilla, cuyo artículo en mi concepto, para que pueda tener mucho consumo, no puede pasar de de dos chelines libra”.*

En 1º de junio de 1880 y también desde Londres, insiste en el mismo tema:

*“Estoy convencido por lo que he visto hoy y por las pruebas que en mi presencia se han hecho en la fábrica de tintes de Simpson, Spindler y Cº, que los tintes artificiales matarán a la cochinilla”.*

Respecto a su nuevo corresponsal en Londres dice:

*“El señor Cole vino a conocerme y es una persona como de sesenta años o menos, de excelente apariencia y sumamente simpático. Todos los de la Casa demuestran apreciarme sobremanera y me atienden hasta en lo más insignificante”.*

Luego, termina, tras una prolija descripción del mercado cochinerero de Europa y Norteamérica:

*“Creo que vamos a atravesar una crisis comercial y será necesario estar prevenidos para que en lugar de que pueda causar pérdidas de utilidad, o mejor dicho, para convertir sus malos efectos en provecho del precavido”.*

Y esta fue la política comercial que, con voluntad de hierro siguió en aquellos peligrosísimos instantes, una voluntad repleta al propio tiempo de tacto, de tesón clarividente, que le permite orillar con brillantes éxitos todas las dificultades de aquellas aciagas fechas.

El sentido europeo que de las actividades comerciales sostiene D. Juan cristaliza en otro instante, cuando al conocer el incumplimiento de cierta promesa por parte de un alto funcionario local de la administración pública dice: (Londres, 20-VII-1880):

*“Siento que X faltase a lo que me prometió; esto es dejar todo sin arreglar hasta que yo regrese; los españoles son todos iguales”.*

Al terminar su cura de aguas en Galicia, los familiares del Sr. Rodríguez regresan a Canarias por Vigo, vía Madrid-Sevilla-Cádiz; Don Juan, sale hacia Southampton el 12 de agosto, por V/. *“Málaga”.*

De uno de los viajes del Sr. Rodríguez de que poseemos mayor información es de ese del verano de 1884. En 25 de septiembre y desde New York prepara su regreso a Canarias, aunque estima más prudente hacerlo cuando pasen los huracanes del equinoccio uno de los cuales pasaba en aquellos instantes por la región de los Lagos.

Por esa propia carta podemos fijar los principales corresponsales de la Casa en New York en aquel momento. Eran ellos Mr. Lea, Mr. Burnell y la Casa de Cole.

Su extraordinario sentido de la propiedad queda presente una vez más en esa pérdida en un ómnibus de New York de un paraguas adquirido en Londres. Solo el tenaz

concepto que de sus derechos poseía el Sr. Rodríguez le permiten recobrar de nuevo su pérdida pieza, en la administración de aquella entidad en pleno Wall Street.

Los diálogos sostenidos en perfecto inglés a fin de recobrar su “*umbrella*”, y las incidencias de la recuperación, que cristalizan en un jubiloso ¡Eureka! bien merecen que dejemos consignadas en estas páginas su recuerdo.

Con su percepción sagaz, despierta siempre, vaticina asimismo en aquel momento —también desde New York— la pérdida de las colonias al decir en 1884:

*“La isla de Cuba, si el Gobierno no la vende —que es lo mejor que hoy podría hacer, tomando doscientos millones libres—, se perderá, pues no creo que España pueda sostenerla sin que sea una carga muy pesada para el Tesoro de la Nación. Los filibusteros o nihilistas tratan de destruir todo lo que existe en ella por medio de la dinamita y el petróleo y si no hay mucha vigilancia, lo consiguen. Están reuniendo fondos (en New York) para una expedición y dicen que armarán a todos los negros aunque (Cuba) sea después un segundo Haití. En fin, se mueven y charlan mucho, pero no encuentran eco en el pueblo americano, salvo en algunos perdidos”.*

La historia dió al Sr. Rodríguez la razón y apenas si con toda clase de esfuerzos pudo sostener España su dominio en los restos antillanos de su antaño inmenso imperio.

## LA SUCESION

La concepción del comercio, el sentido responsable de toda operación bursátil tienen para el fundador de la Casa un matiz de rito sagrado. Su filosofía del comercio es clara, ortodoxa e inflexible. El primero en señalarse el más austero de los caminos es él; y por eso exige a los suyos que lo sigan con igual entrega absoluta.

El 3 de agosto y desde Mondariz, insiste en esta orientación. Tras dar a su hijo Don Juan distintos consejos sobre la marcha de la Banca, termina:

*“Trabajemos con energía, con cálculo bien meditado, pensando el pro y el contra de toda operación, para resolver con acierto. Defendamos nuestros intereses con inquebrantable perseverancia. Hagamos prudentes economías para afrontar la crisis que se atraviesa y si Dios nos dá salud, el porvenir es nuestro”.*

La preocupación básica de Don Juan Rodríguez y González en estos instantes es la de su sucesión al frente de su Casa de Banca y Comercio. Hasta entonces abrigaba sobre esta vitalísima circunstancia claras dudas: Don Manuel Caballero y casado con su primogénita, Rosa, no sentía afición por los negocios; Don Aureliano Yáñez, esposo de su hija Juana, radicado en Tenerife, en la realidad sucursal de la Casa, no podría abandonar aquélla. Otro hijo político, Don Tomás(?) a causa de su carrera de Leyes en que alcanzó éxitos clarísimos y a sus aficiones políticas, quedaba fuera, como quedaba fuera Don Domingo Rodríguez Quegles, su segundo hijo varón; sólo aparecía como elemento capaz de asumir la enorme responsabilidad de la sucesión Don Juan, su hijo predilecto, pero que hasta la fecha no había asumido frente a los negocios paternos una actitud decidida sino más bien expectante, como en espera de la decisión final.

Como hemos dicho, fue Don Juan Rodríguez Quegles el predilecto de su padre. Veía revivir éste en él muchas de sus principales características, pero con un asiento, con una sedimentación natural que él sólo pudo adquirir con los años y su lógica experiencia. La dignidad personal que desde su juventud le caracterizó; el férreo dominio y control de sus naturales impulsos y el don del más exquisito señorío le permitieron impartir a todos sus negocios una altura y una austera dignidad indelebles.

Por ello su padre experimentó una de las más definidas alegrías de su vida el día en que desde Caldas de Cuntis —20 de julio de 1884— pudo escribirle ésto:

*“Mucho me alegra que le vayas tomando gusto a los negocios, y cuando veas que son lucrativos, debido a la constancia, laboriosidad inquebrantable y buen tacto, les tomarás cariño y no te hallaras sin ellos, como me pasa a mí. Yo me encuentro ya algo viejo y he perdido algo de mi energía y constancia habituales, así es que miraba con dolor que la Casa no siguiese por falta de Director, y tú no sabes cuánto me alegra el que puedas sustituirme”.*

La emoción en esta carta se transparenta claramente. De ella es prueba esa postdata en que habla de sus nietecitas Rosa —primogénita de Don Juan— y María Luisa.

*“A Rosita Rodríguez, que ande derecha, porque si no no la sa-  
co a pasear conmigo y a María Luisa que aprenda a hablar para echar  
un párrafo”.*

\* \* \* \*

El cólera que ha invadido a Francia duramente, amenaza a España; él no vivió la catástrofe de 1851 en Gran Canaria, pero ha oído demasiados actores de la tragedia indeleble y siente lo posible de un nuevo amago. Con su previsión innata dá a sus familiares una ingenua receta contra el mal:

*“Se echa en un vaso con un poco de azúcar el jugo de medio limón y se acaba de llenar el vaso con agua de Seltz. Cinco o seis vasos de este refresco, administrados con intervalos que varían según la intensidad del mal, bastan para cortarlo”.*

Era natural que su férrea salud se resintiera. El trabajo desarrollado había sido bastante no para abatir a un solo hombre, sino para rendir la fuerza y la energía de veinte más.

En Caldas de Cuntis continúa preparando su viaje a Londres, New York y junto a los renglones básicos de sus altos negocios, asegura:

*“He tomado nota del abrigo de goma para el cochero y grasa para los ejes del coche”.*

Tampoco pierde en su memoria la reforma que lleva a cabo en su residencia de Triana, 19, que está en poder de la familia desde 1821. Habla de diferentes aspectos de las obras y en especial de la escalera, cuyos balaustres traerá de... y de la cancela del zaguán, los cristales de la cual encargaría en Londres o París, de poder ir al fin por esta última ciudad. La cancela —dice— *“no la quiero historiada porque en la calle de Triana es mucho el polvo para hacer labores que lo recojan”.*

Una de las ideas fijas de Don Juan es la de la explotación posible de las aguas minerales de la isla; en primer lugar, las de Firgas, Teror y Valle de San Roque, cuyas propiedades curativas compara con las de Mondariz, Cestona, Vichy, Loeches, etc.

\* \* \* \*

## DEL VIAJE DE 1885

Carecemos de notas. Deben estar en las cartas que faltan.

En el verano de 1885 vemos de nuevo a Don Juan Rodríguez y González en los Estados Unidos, en el viaje anual que hace normalmente, Lo vemos en Hartford, a final de septiembre. Fleta varios buques para traer a Canarias sus adquisiciones; la goleta “*Lizzie May*” y las también goletas de las islas —de grato recuerdo en la pequeña historia de nuestra navegación a vela— “*La Fama*” y la “*Gran Canaria*”.

El incremento de su casa en Las Palmas y la sucursal de Santa Cruz de Tenerife le obliga a estas importaciones en gran escala.

En 1885, y a la vista de los beneficios extraordinarios que obtiene en sus negocios, acuerda un aumento de haberes al alto personal de su firma, compuesto principalmente por Don Rafael Martín Fernández y los señores Gonzalo y Avellaneda.

Las razones de estos aumentos espontáneos las señala Don Juan en nota reservada que dirige a su primogénito y que por su extraordinaria sagacidad fijamos aquí:

- 1.<sup>a</sup> El adagio que dice: “*más vale malo conocido que bueno por conocer*”.
- 2.<sup>a</sup> Cualquier nuevo empleado que entrase, no estando enterado de la marcha de las operaciones de la Casa, ni de sus antecedentes, por bueno e inteligente que sea, siempre encontrará dificultades y habría exposición a equívocos en el arreglo de cuentas.
- 3.<sup>a</sup> Que en ciertas operaciones no deben intervenir muchas personas, sino las de absoluta confianza, porque es peligroso que el saliente, resentido, pueda causar algún perjuicio.

Y más adelante:

*“... entre todos, distribuyendo el trabajo y ayudándose mutuamente cuando las circunstancias lo exijan, todos con buena voluntad sin esperar unos por otros, creo que pueden conseguir regularidad y fácil marcha en todo”.*

Sus adquisiciones de propiedades en Canarias sufren un colapso. Sobre esto escribe desde Hartford en estos instantes al rechazar la oferta de una espléndida propiedad agrícola:

*“Puedes desde luego asegurar a Don Aquilino que yo no pienso comprar ninguna finca más en Canarias a menos que sea por adjudicación indispensable, no solo porque hoy casi nada producen al propietario debido al derrumbe de la cochinilla y falta de un cultivo de rendimiento que la substituyese sino porque en ese país a causa de la mala fe que existe no deben tenerse bienes raíces”.*

Al hablar de la conveniencia de cambiar de agentes en Hartford —por esta época utiliza los servicios de la firma Beach— afirma que posiblemente designe a la de Amsinek, que desea muchísimo entablar relaciones comerciales con él, “*pero soy tan enemigo de las variaciones que no se qué haré en lo sucesivo*”.

También aborda en este viaje el asunto de importación, desde los Estados Unidos, de los fertilizantes químicos, que allí gozan de popularidad arrolladora.

Pero no pierde de vista la competencia que ha de sostener con el comercio local en todos los aspectos; con firmas inglesas que, con medios infinitamente superiores a él no han podido obtener el éxito que él ha hecho suyo:

“*M. —afirma enérgico— debe mirarse mucho con sus ingenuas competencias si no quiere fracasar en sus negocios*”. En cambio no oculta su satisfecho sentir por la intensa animación que se advierte en la Banca, situación ésta que tiene parejas manifestaciones en los negocios crediticios de la sucursal de Tenerife. Estos resultados hacen que, al instalarse en Las Palmas la Sucursal del Banco de España en 1889, sea nombrado por el alto mando de dicha nacional entidad, Administrador —honorario, naturalmente— y Consejero de la nueva filial.

## SU MUERTE: HIJOS DE JUAN RODRIGUEZ

Don Juan Rodríguez y González muere el 23 de diciembre de 1893 a las tres de la mañana; tiene sesenta y ocho años y sólo una vida de ininterrumpido trabajo, de empresas ciclópeas para la época y para un solo cerebro y una sola energía han podido rendir aquella fortaleza a una edad que hoy se nos parece temprana.

Con él, el grupo de colaboradores extraordinarios que encabeza su hijo Don Juan y su yerno, el ilustre hombre de leyes, Don Tomás García Guerra, figura en primerísimo lugar Don Rafael Martín Fernández, cuya valía y centrada austera personalidad, le convirtieron en uno de los principales elementos contribuidores al auge alcanzado por la firma, con él sus compañeros, Sall, Gonzalo... y ... Avellaneda.

Muere Don Juan viudo de su esposa ejemplar y amantísima, Doña Juana Quegles y González(1).

De haber desarrollado su actividad en más amplios escenarios, de no haber sentido como siempre sintió, la llamada y el cariño de su tierra, puede decirse sin temor a deformaciones, que hubiese obtenido la más brillante de las carreras en cualquier lugar del mundo, donde sus extraordinarias aptitudes le llevasen.

Deja todos sus asuntos perfectamente distribuidos. La sociedad que organiza ha de girar durante diez años bajo el nombre de \_\_\_\_\_ y nadie podrá solicitar su disolución.

Sus hijos, Doña Rosa, Doña Rafaela, Don Juan, Don Domingo y Doña María del Pino, son, con sus respectivos cónyuges, los partícipes de esta sociedad, que habrá de dirigir y llevar adelante por expresa voluntad de su padre y fundador, su hijo Don Juan Rodríguez Quegles.

(1) Murió esta virtuosa y ejemplar dama, espejo y modelo de madres cristianas, en su casa natal de la calle Mayor de Triana, el 3 de abril de 1890, a los 50 años de edad, siendo enterrada en el Mausoleo familiar del Cementerio de esta Ciudad.

Don Juan Rodríguez y González ha sabido a lo largo de su vida, rodearse de elementos fieles, tanto en el personal a sus órdenes como entre los familiares que le han ayudado a llevar el peso enorme de sus negocios.

Entre los familiares, sus hijos políticos, Don Aureliano Yáñez y \_\_\_\_\_ que desde orienta y responsabiliza los asuntos tinerfeños; Don Manuel Caballero y \_\_\_\_\_

Don Tomás García Pérez, el jurisconsulto ilustre que siempre profesó una veneración y un respeto absolutos a su padre político, colaborando con él en cuantos asuntos precisara colaboración íntima, de lealtad absoluta que continuó prestando a su hermano político, Don Juan Rodríguez Quegles.

Con Don Juan Rodríguez Quegles, los negocios de la Casa entraron en un remanso de vida serena. Más que ampliar las órbitas de sus negocios, la labor de Don Juan se ciñe a sostener los establecidos; lo que en su padre fue iniciativas, arrojó denodado es en él asentada reflexión.

Desde 188... se habían iniciado las obras del Puerto del Refugio, en la luz y así como a su padre había correspondido el instante del despertar del archipiélago, libre del sopor comercial en que le tenía sumido el régimen aduanero, tras la instauración de los Puertos Francos, correspondió a su hijo —aún en vida del fundador— asimilar la enorme diferencia que la intensificación del tráfico marítimo y comercial había de proporcionar a Gran Canaria.

En julio de 1900, Don Juan habla de liquidar la sociedad familiar. A ello se opone su hermano político —a la sazón Diputado a Cortes por la provincia de Las Palmas— quien le hace ver lo inoportuno de tal decisión.

En \_\_\_\_\_ ocupa Don Juan la Alcaldía de Las Palmas. Ha sucedido a su padre en el cargo de Consejero del Banco de España y ocupa en diversas ocasiones la Presidencia de la Cámara de Comercio. Es en esta época y por su iniciativa, cuando el comercio local decide la construcción del edificio de la Comandancia de Marina. El comprendió la importancia de tal decisión; porque de no hacerlo así, respondiendo a la importancia marítima de Las Palmas en todos los aspectos la Comandancia se asentaría en otras zonas, sino por su proyección —que el tiempo ha demostrado— en el futuro.

También pertenece a su etapa de gestión presidencial del Círculo Mercantil la creación del magnífico edificio para sede social de éste en la vieja y canarísima "*Plazuela*", y ya con carácter particular señalemos, entre muchas otras obras, la erección de la iglesia parroquial del Valle de San Roque, en Telde.

En cierta ocasión, el santo Padre Cueto, Obispo de Canarias, necesitó una fuerte suma, de que carecía, para salvar de la ruina a un conocido padre de familia, presa de la tentación del juego. Envío al ya Banco de Don Juan Rodríguez Quegles a un paje de su confianza —por quien, ya convertido en venerable dignidad de nuestro primer templo supimos el hecho— con las mejores alhajas de su pontifical como garantía del importante préstamo que solicitaba para atender al apuro. Don Juan Rodríguez Quegles envió la cifra solicitada, devolviendo de paso su pontifical al Santo Prelado con estas palabras:

—Diga Vd. a Su Ilustrísima que en esta Casa su palabra no precisa garantías y que puede disponer de mí las veces que desee y para cuanto precise sin interés de género alguno.



Y nos contaba el antaño mensajero que no fue solo en aquella ocasión cuando el Santo Obispo se vió precisado a recurrir al desinterés de la actitud del señor Rodríguez Quegles, humano y comprensivo.

Las acciones de esta índole protagonizadas por Don Juan en el mayor de los silencios fueron infinitas y más que conocidas, intuídas por quienes trabajaban con él en el inmediato contacto.

## LA GUERRA EUROPEA

La Guerra 1914-1918 sumió al país en un abatimiento económico cercano al derrumbe y a la desesperación. Bloqueadas las Islas de hecho la metrópoli apenas si podía atender los compromisos de suministro al extranjero, con absoluto olvido de nuestras necesidades; en estos instantes se precisaba, por parte de los locales elementos de crédito el máximum de comprensión; dominar el conocimiento de las realidades de la tierra y ampliar a base de este conocimiento su concepto crediticio.

Puede decirse que fue la Banca Juan Rodríguez quien con mayor elasticidad conllevó el problema pavoroso que aquella anómala situación comportaba; y lo hizo, aun en contra de sus propios intereses personales, por servir al país en tan aciagos instantes.

Los créditos abiertos con amplia generosidad por la firma en esta época tuvieron, pues, enorme importancia, puesto que evitaron el derrumbe de gran parte de la riqueza —inmobiliaria e industrial— de la región. Esta línea de conducta ahora ampliada conforme las circunstancias lo exigían, era la misma que iniciara el fundador de la Casa y de paso la firma colaboraba en el futuro fomento de la riqueza general de la región.

Son muchísimas entre nosotros las actuales fortunas de la región que tuvieron principio en los créditos generosamente concedidos por la firma. Exportadores, cosecheros, comerciantes, industriales... Todos tuvieron siempre abiertas las puertas de la Casa; sólo se pedía un mínimum de responsabilidad moral más que material.

En el tradicional escritorio de la firma, en la planta baja de Triana 19, fueron infinitas las situaciones que se enjugaron, las reputaciones comerciales que fueron reforzadas y el bien que se esparció alrededor de cuantos amigos —y enemigos— solicitaron aval y ayuda.

Bajo los auspicios de Don Juan Rodríguez Quegles se crearon también los Depósitos Comerciales de Las Palmas, que desde 18... vienen desarrollando una labor de extraordinaria importancia en orden al mejor desarrollo del comercio de las Islas y su proyección externa.

Casado desde 18... con la distinguida dama Doña María del Carmen Millán y que supo ser la compañera necesaria y la ejemplar esposa que todos conocimos, las actividades sociales —y en ciertas etapas políticas— del señor Rodríguez Quegles asumieron importancia muy definida. Su auténtica caridad cristiana, callada y efectiva era inagotable y hasta su muerte fueron infinitos los hogares que supieron de su benéfico influjo.

Hacia 1900 le fue ofrecida a Don Juan Rodríguez Quegles la Agencia en Las Palmas de la Compañía Trasatlántica, de ésto le habla desde Madrid su hermano político y entrañable, lealísimo colaborador, Don Tomás García Guerra, que le expresa que al solicitar aquella poderosa naviera nombres de firmas españolas en Gran Canaria con categoría y responsabilidad máximas se había propuesto a la firma por considerarla *“la primer Casa comercial española de la provincia”*.

#### **D. JUAN RODRIGUEZ Y GONZALEZ**

Anoche dejó de existir en esta población el respetable anciano Sr. D. Juan Rodríguez y González.

La grave dolencia que le tenía herido mortalmente, habíase exacerbado en estos últimos días hasta el extremo de ser ya ineficaces los auxilios de la ciencia, prodigados con tanta solicitud. Todos los esfuerzos han resultado inútiles; la lucha ha sido terrible y la materia hubo de ceder al fin pagando su tributo a la muerte a que todo mortal se halla sujeto por ley inexorable de la naturaleza.

En el lecho del dolor, rodeado de su amante familia a la que adoraba con delirio, y de muchos de sus íntimos amigos, ha soportado con fé y resignación la penosa dolencia, aún en los últimos momentos de agonía.

Su muerte ha sido generosamente sentida, y cumple a nuestro deber rendir en estos momentos triste recuerdo a la memoria del que fue en vida durante muchos años, uno de nuestros mejores amigos.

Tan notoria como merecida era su reputación de persona laboriosa y entendida, particularmente en los asuntos comerciales a que desde muy niño se dedicó, que su opinión era siempre consultada y tenida en mucha estima. En cuanto a su incansable laboriosidad, baste decir que hasta estos últimos tiempos, y a pesar de su avanzada edad, hacia la misma vida activa que en su juventud, logrando así aumentar en cuantioso capital y constituir una importante casa de banca, acreditadísima en todas las plazas extranjeras.

Su carácter emprendedor y su entusiasmo por todo aquello que estuviese relacionado con el progreso de Gran Canaria, le llevaron a rematar la importantísima obra de nuestro Lazareto de Gando, cuyo presupuesto representaba una fortuna. Aquellas fueron terminadas con tanta solidez y minuciosidad en la construcción, si que también en la elección de materiales, cosa poco corriente en obras del Estado, que en muchas ocasiones recibió plácemes el Sr. Rodríguez y González por aquel motivo.

Al hacer votos por el eterno descanso de su alma, enviamos a su distinguida familia, y en particular a nuestros queridos amigos los Sres. D. Juan y D. Domingo Rodríguez Quegles, hijos del respetable finado, la sincera expresión del sentimiento con que nos asociamos a su honda pena.

## **D. JUAN RODRIGUEZ Y GONZALEZ**

La penosa dolencia que aquejaba al respetable comerciante de esta plaza Sr. D. Juan Rodríguez y González, tuvo anoche funesto desenlace.

Los recursos de la ciencia y los asiduos cuidados de su familia fueron impotentes para detener el mal que rápidamente le llevara a la sepultura; mal contraído durante el último viaje que realizó a España hace pocos meses, movido por el deseo de recabar concesiones beneficiosas para el país.

Su constante trabajo, su laboriosidad y su acrisolada honradez, le elevaron desde la esfera en que naciera a la altura en que actualmente se hallaba colocado: figurando como uno de los comerciantes y banqueros de más fama y crédito de nuestra plaza.

Su colosal fortuna no ejerció influencia alguna en su carácter modesto por temperamento, jamás dió cabida en su pecho al orgullo, ni quiso aceptar nunca honores, títulos ni cargos de ninguna clase.

## MISCELANEA

Ha dejado de existir en esta población, después de breve dolencia, el respetable comerciante Sr. D. Juan Rodríguez y González, a cuya distinguida familia acompañamos en su intenso dolor. D.E.P.