

Núria PUIG y Eugenio TORRES, *Banco Urquijo. Un banco con historia*, Madrid, Turner, 2008, 273 pp.

La historia empresarial española es una caja de sorpresas. Me consta que durante años el profesor Gabriel Tortella ha estado buscando los papeles históricos del Banco Urquijo que catalogó su madre, María Teresa Casares, sin ningún resultado. Sin embargo, en el decenio de 1990, un joven investigador de la Universidad de Navarra, Onésimo Díaz Hernández, llamó a la puerta del franco-belga Krediet Bank Luxembourg (KBL), entidad que se había hecho con el Urquijo, y consiguió que le dejaran consultar las primeras actas de la histórica institución bancaria española. Gracias a ello se publicó en 1998 un libro titulado *Los marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931* (Pamplona, EUNSA). Diez años después, dos reputados especialistas en historia de la empresa, los profesores de la Universidad Complutense de Madrid Núria Puig y Eugenio Torres, han conseguido que el Banco Sabadell, actual propietario de las acciones del Banco Urquijo tras ganar una subasta internacional organizada por KBL, les haya encargado escribir la primera historia completa del banco industrial español por antonomasia.

Los fondos utilizados por Puig y Torres para llevar a cabo su trabajo han sido los libros de actas de: las Juntas Generales de Accionistas, entre 1918 y 1983; el Consejo de Administración, entre 1918 y 1965; la Comisión Delegada del Consejo, entre 1920 y 1939; y la Comisión Permanente, entre 1973 y 1983. Es decir, sigue sin aparecer el fondo de archivo catalogado por María Teresa Casares y la entidad continúa sin un verdadero archivo histórico accesible a los investigadores. Esta situación no es exclusiva del Banco Urquijo, pero no por ello debemos dejar constancia de una anomalía que raramente se detecta en la gran banca europea (véase al respecto el trabajo que realiza la European Association for Banking and Financial History, con sede en Francfort, en <http://www.eabh.info/>). Como resulta muy difícil que otros investigadores puedan explorar las fuentes primarias, habrá que creerse que lo que cuentan Puig y Torres se corresponde con los textos originales. En este caso, se trata de autores que merecen toda nuestra confianza, pero va siendo hora de que sea posible asistir al contraste de pareceres entre historiadores que han accedido a las mismas fuentes. Es urgente que se extienda una mentalidad favorable a la preservación de fondos en verdaderos archivos históricos.

La primera parte de la obra (hasta la Guerra Civil) es tributaria de la bibliografía existente tanto sobre los Urquijo como sobre sus principales valedores, los Rothschilds

(donde destaca la novedosa tesis doctoral de Miguel Ángel López-Morell), pero la ágil pluma de su autor, Eugenio Torres, consigue convertirla en una interesante síntesis que arranca de 1870, cuando Estanislao Urquijo Landaluze fundó una gran casa de banca en el Madrid de los años que siguieron a la Revolución Gloriosa de 1868. Urquijo Landaluze había nacido en 1816 en el seno de una humilde familia de campesinos alaveses con 11 hijos. A los 13 años, se trasladó a Madrid a vivir con un tío que no tenía descendencia y empezó a trabajar en el comercio. A los 19, entró en contacto con Daniel Weisweiler, representante de la Casa Rothschild en Madrid, e inició su formación como banquero. A los 27, fue nombrado agente de cambios en la bolsa. Con tan amplia formación en comercio, banca y bolsa, Urquijo Landaluze pudo abrir, a los 35 años, su primera casa de banca.

Torres coincide con Díaz Hernández en destacar que los Urquijo fueron “un islote liberal en el mar carlista” del valle alavés donde nacieron, y añade que “fueron amantes de la tierra y de las costumbres vascas, pero siempre renegaron tanto del tradicionalismo como del nacionalismo” (p. 19). Por lo demás, los Urquijo fueron profundamente católicos y trabajaron por la industrialización de España, estando siempre al lado del poder constituido, fuera cual fuese. Urquijo Landaluze murió sin descendencia y donó grandes cantidades de dinero para el fomento de la educación, la cultura y la beneficencia, iniciando así el compromiso de su familia con estas actividades sociales. Su sobrino Juan Manuel Urquijo Urrutia heredaría los negocios y también el título de marqués de Urquijo. El principal socio de Urquijo Urrutia sería su cuñado Luis Ussía Aldama.

Urquijo Urrutia y/o Ussía Aldama fueron consejeros de la Compañía Arrendataria de Tabacos, Altos Hornos de Bilbao (luego Altos hornos de Vizcaya), Unión Hullera y Metalúrgica Asturiana (luego, Sociedad Metalúrgica Duro Felguera), Sociedad Española de Construcciones Metálicas, Papelera Española, Sociedad Española de Construcción Naval, Electra Industrial Coruñesa y Sociedad Minera del Valle de Alcudia y Minas de Plata de Hiendelaencina. A Urquijo Urrutia le sucedió, en 1914, su hijo Estanislao Urquijo Ussía, que nació en Madrid, donde hizo estudios universitarios de Derecho antes de lanzarse, en 1918, a convertir la casa de banca familiar en el Banco Urquijo. La envergadura que se quiso dar a la entidad hizo que se contratase como gerente a Valetín Ruiz Senén, un abogado madrileño de origen humilde que deslumbró a Urquijo Urrutia cuando le conoció trabajando como oficial en la notaría de Zacarías Alonso.

Nada más fundarse el Banco Urquijo se crearon cuatro entidades filiales en España (el Banco Minero e Industrial de Asturias, el Banco Urquijo Vascongado, el Banco Urquijo Catalán y el Banco Urquijo de Guipúzcoa) y una en el extranjero (Banque Française et Espagnole). La sexta filial llegaría en 1927, cuando se compró el salmantino Banco del Oeste de España. Esta amplia red financiera sirvió para que Urquijo Ussía, “el príncipe de la banca”, canalizara con éxito cuantiosos recursos hacia los ferrocarriles, los monopolios estatales, la siderometalurgia, la industria metalmecánica, la electricidad y la química. El emporio de los Urquijo sólo se tambaleó cuando se proclamó la Segunda República. El tercer marqués de Urquijo, muy comprometido con la Monarquía, dejó que su hermano Luis, marqués de Amurrio, pasara a primer plano y contratara al catedrático Ramón Carande y al abogado Juan Lladó para dar una imagen más acorde con los tiempos.

Núria Puig empieza su relato con el “Pacto de las Jarillas” (1944), urdido por Juan Lladó para tratar de remediar el “insuficiente desarrollo en lo que respecta a la capacidad

de recursos de terceros”, del que se habló en el Consejo del Banco Urquijo celebrado en abril de 1943. El pacto consistió en una simbiosis original con el Banco Hispano Americano, donde éste se ocupaba de la banca comercial mientras que el Banco Urquijo hacía lo propio con la banca industrial. En el libro, la operación se explica sólo desde la óptica del Urquijo, pero es sabido que el Hispano Americano de Andrés Moreno, un hombre formado en “el modelo inglés”, se sintió muy cómodo con un pacto que le permitía derivar los compromisos industriales del Nuevo Estado franquista hacia otra entidad.

Pero el Banco Urquijo de Juan Lladó fue algo más que un banco industrial. Puig dedica mucho espacio a “las empresas intelectuales” de la entidad, que empezaron por abordar temas relacionados con la economía aplicada y pronto se embarcaron en proyectos culturales más ambiciosos. El filósofo Xavier Zubiri fue el intelectual que mantuvo la relación más estable con la Sociedad de Estudios y Publicaciones, fundada en 1947 como vehículo idóneo para canalizar este empeño. Por otro lado, Puig explica de forma convincente que el Banco Urquijo no sólo asumió un papel muy activo en el cambio de rumbo de la economía nacional al final de la autarquía, sino que se convirtió en “el principal agente privado de la diplomacia económica española” (p. 133), especialmente en el acercamiento del país a Estados Unidos. En primera instancia, este acercamiento permitió al banco hacerse con activos industriales de Alemania —a raíz de la Resolución VI de la Conferencia de Bretton Woods que puso bajo sospecha los activos alemanes en países neutrales— e impulsar “un complejo químico-farmacéutico que a partir de entonces sería el eje de la cartera industrial del Banco” (p. 133).

En 1964 se renovó el Pacto de las Jarillas, lo que resultaba plenamente coherente con nuevo marco de la Ley de Ordenación Bancaria de 1962. Esta ley especializadora fue muy contestada por la gran banca, pues obligaba a separar las actividades de banca comercial de las de banca industrial. Núria Puig ha detectado que el Banco Urquijo firmó la renovación con cierta preocupación por las dificultades de la industria española para competir en escenarios que debían ser cada vez más abiertos (España solicitó la adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1962). Con todo, Lladó no se apartó de su línea habitual y siguió apoyando iniciativas innovadoras tanto industriales (vg. empresas de ingeniería como Abengoa o Técnicas Reunidas) y financieras (lanzamiento de los primeros fondos de inversión) como intelectuales (Julián Marías recibió la ayuda que la universidad española le negaba). En junio de 1973, Lladó y Luis de Usera, que ya estuvo en las negociaciones del primer acuerdo y ahora presidía el Banco Hispano Americano, renovaron por última vez el Pacto, sellando una unión íntima entre las dos grandes entidades madrileñas.

Los temores que Lladó tenía a mediados de los años 60 sobre el futuro de la empresa manufacturera española se vieron confirmados durante las crisis del petróleo. Cuando en julio de 1982 murió Lladó, la situación del Banco Urquijo era crítica. En los primeros meses de 1983, el Banco Hispano Americano se hizo con más del 90 por 100 del capital. El declive de la banca madrileña era evidente y la unión de las dos entidades resultó un fiasco. Los pasos siguientes son conocidos por la información periodística reciente —venta del Urquijo al Grupo March en 1988; nueva venta al Grupo KBL en 1997; y traspaso definitivo al Banco de Sabadell en 2006— y el libro que reseñamos aporta poco sobre lo publicado. El Banco Urquijo ha pasado de ser el paradigma de la banca industrial española a ser una discreta entidad de banca privada, por más que ocupe el segundo puesto en esta especialidad, como insiste Torres, autor de la tercera parte del libro.

En definitiva, estamos ante el primer libro que traza la historia completa de la aportación de las instituciones bancarias creadas por la familia Urquijo y de sus principales gerentes (Ruiz Senén, Lladó) de una manera coherente e interesante. Es un trabajo con pocas cifras y escasas referencias contextuales, pero con aportaciones sustanciales para comprender el devenir de una institución que fue pilar fundamental de la industrialización española.

JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ