

Núria PUIG RAPOSO y Eugenio TORRES VILLANUEVA

Banco Urquijo. Un banco con historia

Madrid, Turner-Banco Urquijo Sabadell Banca Privada, S. A., 2008, 273 pp.

Los libros conmemorativos o “de prestigio” editados por las grandes empresas son siempre una valiosa aportación para la historia económica. La puesta a disposición de los investigadores de documentación interna hace aflorar informaciones que difícilmente se pueden lograr por otros medios. Ciertamente es también que esas fuentes “oficiales” no siempre aportan la totalidad de la información, por lo que las conclusiones pueden resultar incompletas, pero de cualquier modo, y a pesar de las posibles limitaciones, estas publicaciones deben ser bienvenidas porque contribuyen a mejorar el conocimiento que de las respectivas firmas se tiene.

El libro ha sido editado al cumplirse noventa años de la transformación de la casa de banca Urquijo y Compañía en Banco Urquijo, S. A., y su publicación se debe al Banco Sabadell, que lo adquirió en 2006. Se divide en tres partes, que se dedican: la primera a los antecedentes, formación y primer desarrollo del Banco (hasta 1939); la segunda a su auge y declive como banco industrial (1939 a 1982); y la tercera a su recomposición como banca comercial primero, y de negocios después (desde 1983).

La parte introductoria, dedicada a los antecedentes del Banco, es básicamente una síntesis biográfica de sus primeros titulares —Estanislao Urquijo Landaluce (1816-1889), Juan Manuel Urquijo Urrutia (1843-1914) y Estanislao Urquijo Ussía (1872-1948)—, con alusiones a sus negocios (por cierto, no se entiende por qué se hizo comenzar este período en 1870, cuando la actividad del primer Marqués de Urquijo como banquero ya era manifiesta a mediados de siglo, según se recoge en el propio texto). Se da cuenta de las múltiples e importantes participaciones industriales realizadas, que permitieron a sus titulares estar presentes en los consejos de administración de primeras firmas españolas, así como en los bancos de España e Hipotecario, al tiempo que desempeñaban cargos en el Congreso y Senado. A pesar de estas alusiones, se echan de menos más datos de su actividad bancaria, información que bien pudiera haber salido de su “gran archivo, organizado, con documentos que se remontan a 1720” [M^a Teresa Tortella: *Historia económica y pensamiento social*, p. 341].

En 1918 Urquijo y Compañía se transforma en Banco Urquijo, S. A., con un capital de 50 millones de pesetas, suscrito en su totalidad por los tres hermanos Urquijo Ussía, que pasan a ser consejeros vitalicios; al mismo tiempo, se otorgan amplios poderes a Valentín Ruiz Senén, que sería secretario del Consejo y del Banco y “gran hacedor de la mayoría de los negocios en que intervino Banco Urquijo entre 1918 y 1936”. El control familiar fue característico del Banco (en 1930 todavía detentaba la mayoría del capital), así como la estrategia de crear, con socios locales, bancos filiales con personalidad jurídica propia: Minero e Industrial de Asturias, Urquijo Vascongado, Urquijo Catalán, Urquijo de Guipúzcoa, y, en cierto modo, el Hispano

Francés. Los hermanos Urquijo Ussía participaron también en la creación del Banco de Crédito Industrial (1920), siendo el Urquijo el principal suscriptor. Durante esta década el Banco continuó su vocación industrial, fundando o participando numerosas empresas de ferrocarriles, siderurgia, maquinaria, eléctricas, químicas, mineras, navieras,... La recesión de los primeros años treinta frenó la expansión del Banco. Durante la Guerra Civil fue intervenido, logrando conservar su patrimonio, mientras desde San Sebastián el Consejo preparaba la recuperación del control con el nuevo régimen, al que prestaría su concurso crediticio. Finalizada la contienda se reorganizó, abriéndose el Consejo de Administración a miembros ajenos a la familia Urquijo, que entonces dejó de ser accionista mayoritario. En los años cuarenta, bajo la dirección de Juan Lladó, se convirtió “en el primer banco industrial, en el mayor grupo empresarial privado y en la institución económica de mayor nivel intelectual y proyección internacional de España” (p. 105). El pacto realizado en 1944 con el Banco Hispano Americano —que suscribió parte de la ampliación de capital— acentuó la vocación industrial del Urquijo, cuya cartera de valores en 1947 doblaba los recursos propios, proporción sin parangón con el resto de grandes bancos españoles, abriéndose a nuevos sectores como automóvil, farmacia, alimentación, cemento... Fue entonces cuando impulsaron los estudios económicos y crearon la revista *Moneda y Crédito* y la Sociedad de Estudios y Publicaciones.

En la lenta apertura al exterior de la economía española en los años cincuenta el Urquijo desempeñó un importante papel. Algunos de sus consejeros —José Félix de Lequerica y Luis Urquijo— tuvieron destacados cargos diplomáticos, sirviendo el Banco de puente para la entrada de capitales extranjeros. En el proceso de expropiación y subasta de las empresas alemanas a partir de 1948, logró hacerse con parte del sector químico y farmacéutico, en particular las filiales de Bayer y Schering, que servirían de base para ambiciosos proyectos; además, lograría el control parcial de firmas del sector electrotécnico, y parte del Banco Germánico de América del Sur. Durante el Plan de Estabilización el Urquijo actuó de nuevo como agente para atraer inversión extranjera y, con la Ley de Ordenación Bancaria (1962), se convirtió en el primer banco industrial y de negocios, siendo los años sesenta de fuerte expansión e internacionalización.

A comienzos de los años setenta, el Banco, que tenía 3.000 millones de pesetas de capital y 10.000 de reservas, vio revalorizarse su cartera. Proyectaba ampliar algunas de sus empresas, fundar otras nuevas y unirse con el Banco Hispano Americano. Pero dos acontecimientos lo truncaron: la crisis económica de 1973, con su incidencia en la industria, y la legislación bancaria de 1974, que suprimía la diferencia entre banca industrial y banca comercial, quitando a la primera la capacidad de financiarse con emisión de bonos. A ello se uniría en 1977 la liberalización del sistema financiero, con lo que el Urquijo vio cercenada su trayectoria de banco industrial, quedando abocado a convertirse en banco de negocios. Con la segunda subida del precio del petróleo en 1979 las empresas industriales del Grupo sufrieron graves

dificultades, lo que debilitó el Banco, a pesar de deshacerse de parte de la cartera industrial y de obtener plusvalías por ventas de participaciones y edificios. El deterioro sufrido por inversiones en Iberoamérica debilitó aún más su situación patrimonial, lo que motivó la intervención del Banco de España, que acordó con el Hispano Americano la realización de una OPA tras la que fue fusionado con el recién adquirido Bankunión, dando lugar a Banco Urquijo Unión. El nuevo Banco empezó a operar en 1984, con un capital social de 23.340 millones de pesetas y unos depósitos de clientes de 390.000 millones, aplicados a una cartera empresarial de 44.000 millones y una inversión crediticia de 380.000 millones. Pero esa estructura presentaba graves problemas de fondo que terminaron por afectar al banco matriz, el Hispano, lo que requirió el apoyo del Fondo de Garantía de Depósitos y de la gran banca privada (1985). Enderezado parcialmente el rumbo, el Urquijo Unión fue puesto en venta, y adquirido —sin la cartera industrial y el patrimonio artístico— por el Grupo March en 1988, que le devolvió su denominación original. Tras la fusión en 1993 con el Banco de Progreso, también del Grupo March, se especializó en banca de empresas y de particulares de rentas altas, con drástica reducción de oficinas y empleados. Los buenos resultados no impidieron que en 1998 fuese vendido al grupo KBL, que de nuevo lo vendió en 2006 al Banco Sabadell, constituyéndose en filial como Banco Urquijo Sabadell Banca Privada, y operando comercialmente como Banco Urquijo.

Tras esta síntesis del contenido, debemos hacer algunos comentarios sobre el trabajo. Primero laudatorios, puesto que los autores exponen las vicisitudes del que fue un gran banco industrial, cumpliendo sobradamente con lo exigido a este tipo de publicaciones: describen su interesante trayectoria, insertando notas biográficas de sus gestores, así como de la política cultural del Banco, tan imbricada con sus negocios. Dicho esto, debemos hacer alguna observación crítica, no por deficiencias del trabajo, sino por expectativas no cubiertas, siempre desde la óptica de la historia económica. Una es la ya indicada del rápido despacho de los orígenes y primera etapa de la casa de banca, y con ello de la no explotación de su mitificado archivo histórico. Otra es la ausencia de datos contables de la evolución del Banco y su Grupo, que aportarían el conocimiento que sólo pueden dar las cifras; parece extraño que no se reproduzca ni un solo balance ni una serie de la cuenta de resultados. También queda corto el análisis de la disolución del Grupo, que merecería mayor detalle, dada su relevancia. Finalmente, se echa en falta un índice de nombres, tan útil en trabajos como este, en el que figuran tantas personas y sobre todo tantas empresas. En descargo de los autores hay que reconocer que todo ello habría necesitado de más tiempo y espacio del que debieron de disponer.

José Ramón García López
Universidad de Oviedo