

Horacio Echevarrieta

1870-1963

El capitalista republicano

Pablo Díaz Morlán

Prólogo:

Antonio Gómez Mendoza



ÍNDICE

Página

PRÓLOGO de Antonio Gómez Mendoza

INTRODUCCIÓN

PARTE I. ORIGEN Y CONSOLIDACIÓN DE LA CASA ECHEVARRIETA Y LARRÍNAGA (1882-1917)

CAPÍTULO 1. COSME ECHEVARRIETA, POLÍTICO REPUBLICANO Y EMPRESARIO MINERO (1882-1902)

Juventud política de un comerciante de Bilbao	19
La creación de la comunidad de bienes	28
Expansión minera por la península	34
La medida del enriquecimiento	44
Un republicano en la patronal	48

CAPÍTULO 2. HERENCIA Y DIVERSIFICACIÓN (1903-1917)

La familia	57
La herencia política.	59
La conjunción republicano-socialista en Vizcaya	65
El proyecto de Santiago Alba de 1916	75
La huelga revolucionaria de 1917	79
Diversificación de los negocios.	83
Minas y vapores	84
Sierra Menera	95
El ensanche de Bilbao: de la especulación a la construcción	98
La primera intervención en Marruecos	100
La hidroelectricidad: Saltos del Ter	104
El carbón: Carbones Asturianos	107
El cemento: Portland Yberia.	109
1917, el año decisivo	111

PARTE II. LAS GRANDES INICIATIVAS EMPRESARIALES DE HORACIO ECHEVARRIETA (1918-1930)

CAPÍTULO 3. LA MINERÍA

El hierro de la península	117
La aventura marroquí	126
Carbón, petróleo y explosivos	139

CAPÍTULO 4. LA CONSTRUCCIÓN INMOBILIARIA

La madera	151
El cemento	153
La Gran Vía de Madrid	157
La Casa de la Prensa	163

CAPÍTULO 5. LA ELECTRICIDAD	
El mercado catalán	167
Los Saltos del Duero	176
CAPÍTULO 6. CONSTRUCCIÓN NAVAL E INTERESES ALEMANES	
El <i>triángulo</i> de intereses: la coyuntura alemana	179
La posición española	181
La necesidad de Echevarrieta: los Astilleros de Cádiz	185
El desarrollo de la colaboración: los primeros contactos	194
La Fábrica Nacional de Torpedos	196
El submarino <i>E-1</i>	200
Los buques-tanque	205
La comunidad de negocios Echevarrieta y Siemens	207
El tráfico aéreo español	209
La lucha por el arrendamiento del monopolio de petróleos	217
Otros asuntos	218
Resultados de la <i>trilateral</i>	222
CAPÍTULO 7. CLIENTELISMO EMPRESARIAL E INFLUENCIA SOCIAL	
Los amigos políticos de Horacio Echevarrieta	227
La renovación de los Conciertos Económicos en 1925	237
<i>El Liberal</i> de Bilbao y la amistad con Indalecio Prieto	241
CAPÍTULO 8. GESTIÓN, RIQUEZA Y LUJO PRIVADO	
Gestión y organización interna	247
La evolución de la riqueza	253
Lujo y aficiones privadas	256
PARTE III	
DECADENCIA Y DESAPARICIÓN DE LA CASA ECHEVARRIETA Y LARRÍNAGA (1931-1963)	
CAPÍTULO 9. LA CRISIS DE LOS NEGOCIOS (1931-1936)	
La llegada de la Segunda República	271
Acumulación de deudas	277
Los portugueses y la Revolución de Asturias	298
La decadencia definitiva	311
CAPÍTULO 10	
DESPUÉS DE LA GUERRA CIVIL (1939-1963)	
La posguerra y sus últimos años	323
NOTAS	329
ANEXOS	363
FUENTES	385
BIBLIOGRAFÍA	389
ÍNDICE ONOMÁSTICO	401

PRÓLOGO

Si la biografía es un género literario poco cultivado en nuestro país, la biografía de empresarios ha constituido y, por desgracia, aún constituye, una rareza. Conocemos con algún detalle la vida de un puñado de personas que alcanzaron renombre en los negocios: los Bonaplata, Manuel Agustín Heredia, Antonio López, los Larios, Jorge Lóring, José de Salamanca o el marqués de Sargadelos, por citar algunos nombres del siglo XIX; Nicolás M^a de Urgoiti, Ramón de la Sota, Basilio Paraíso y Juan March en el siglo XX¹. Simples ensayos, unas veces; en otras, monografías extensas cuyo contenido resulta más descriptivo que analítico. En la mayoría de los casos, ha podido más en el ánimo del historiador el auge de un sector industrial o la pujanza de una plaza financiera que el atractivo de la vida del empresario.

¿Cómo interpretar esa penuria de biografías de empresarios españoles? Se han barajado tres tipos de explicaciones. A tenor de la poca viveza de un crecimiento económico que sólo se ha animado en los últimos cuarenta años, se ha achacado a que el número de empresarios fue limitado. Para una escuela de pensamiento vinculada a los trabajos de Gabriel Tortella, las razones del atraso económico español radican en problemas de oferta y, de modo muy especial, en una «anemia» de espíritu e iniciativa empresarial. A su juicio, esa anemia distó de ser un fenómeno nuevo en el siglo XIX; por el contrario, fue algo recurrente con unos orígenes que se remontarían nada menos que a los estertores de la Edad Media. A consecuencia de la escasez de empresarios, se engrosaron las filas de los extranjeros afincados en España². Sin embargo, esa circunstancia se repitió en otros muchos países; algunos de ellos triunfaron, incluso, en la carrera de la industrialización. Los empresarios extranjeros acompañaron a los capitales que se invirtieron en sectores cruciales de la economía española a partir de la segunda mitad del siglo XIX, sectores como el ferroviario, el minero o los servicios públicos urbanos (gas, electricidad y tranvías). Por tanto, no hay nada de sorprendente en la presencia de empresarios y técnicos extranjeros; lo llamativo del caso español es que el desinterés por estudiar al empresario autóctono ha afectado también al foráneo. En efecto, salvo contadísimas excepciones, el vacío no ha sido compensado por biografías de empresarios extranjeros.

Una vez descartado el número como factor explicativo de la ausencia de biografías, podría aducirse, en segundo lugar, que los empresarios españoles carecieron de aptitud para los negocios. ¿Fueron acaso sus realizaciones poco llamativas? ¿O, quizá, por no haber dejado rastro, ha quedado su actuación en el anonimato? En opinión de la escuela antes mencionada, los empresarios españoles no supieron emular las realizaciones de sus colegas en países europeos más avanzados. Estos últimos aprovecharon las oportunidades de inversión que les brindó la revolución industrial. Por el contrario, los españoles, integrados en los ramos textil y siderúrgico, se habrían contentado con el beneficio fácil que les procuró el arancel, uno de los más proteccionistas de Europa en los decenios finales del siglo XIX. Al actuar de una forma tan conservadora, aminoraron el riesgo de sus inversiones, aun a costa de obtener una menor rentabilidad en un mercado tan estrecho como el español. Renunciaron, por tanto, a percibir el beneficio más suculento que les habría reportado el vender sus productos en el mercado exterior, de haber tenido capacidad para ofrecer productos competitivos en precio y calidad. Esta argumentación ha

suscitado un fuerte debate en medios académicos³. En particular, no está claro por qué, una vez conseguido el arancel que libró al mercado doméstico de la competencia extranjera, los empresarios españoles desestimaron la opción de reducir sus costes medios en aras de un beneficio más abultado. De hecho, investigaciones recientes sobre industrias no líderes llevan a cuestionar la pretendida apatía de los empresarios⁴. En la industria agroalimentaria, en ciertos ramos del textil, en el calzado o en el papel, los empresarios se esforzaron por introducir mejoras técnicas y, en definitiva, por mejorar su cuenta de resultados.

Amén del hallazgo recién comentado, esas mismas investigaciones han puesto al descubierto que el grueso del tejido industrial español estaba integrado por empresas modestas, con presencia en un amplio abanico de sectores y de regiones. Ese minifundismo empresarial que, en el fondo, respondió a las características de la demanda doméstica, cohabitó con empresas que sacaron provecho a las economías de escala. La dualidad de la industria española ha constituido un estorbo de primera magnitud para indagar la vida de los empresarios. No suelen dejar traza ni las empresas fallidas ni las empresas pequeñas. Por su parte, las empresas grandes no han permitido el acceso a sus archivos; un comportamiento que, por fortuna, ha comenzado a cambiar en los últimos años.

El buen hacer de Pablo Díaz Morlán, el último exponente de esa excelente hornada de historiadores económicos que ha producido la factoría de Sarriko en los últimos doce años (Natividad de la Puerta, Antonio Escudero, Rafael Uriarte, Jesús M^a Valdaliso y Pedro Pérez Castroviejo), permite desmontar una buena parte del andamiaje edificado por quienes ven en los factores de oferta una explicación al atraso de la economía española. Es de destacar que la inexistencia de un fondo documental único no impide llevar a buen término una investigación de historia empresarial. La dificultad que entraña la consulta de un total de veinticinco archivos y registros mercantiles y de la propiedad — número que habría echado atrás a un investigador menos perseverante que Díaz Morlán—, convierte la vida de Horacio Echevarrieta en un rompecabezas que debe ser completado a base de piezas minúsculas. Tal como he dicho más arriba, no hubo falta de empresarios; ha existido, más bien, una escasez de historiadores con la entrega necesaria para concluir un tipo de investigación extremadamente laboriosa. Conocer las vidas de nuestros empresarios ha sido una actividad abocada, hasta ahora, a rendimientos decrecientes. Faltos de una muestra lo suficientemente amplia, los historiadores han confundido la ausencia de biografías de empresarios con la ausencia de empresarios.

Horacio Echevarrieta, al igual que su padre, Cosme, consiguió multiplicar en poco tiempo su patrimonio. Las vidas de ambos discurrieron por cauces similares, pues sus inquietudes por el bien social les llevaron a dedicar una parte de sus vidas a la política. La actividad empresarial de Cosme resulta, sin embargo, menos atractiva que la de su hijo Horacio. Aunque el modesto comerciante de loza se transformó rápidamente en adinerado minero que se codeó con los grandes apellidos del sector, no hizo sino seguir el camino acotado por los inversores extranjeros. Se sirvió del caudal político que había acumulado durante el sitio de Bilbao para sacar el máximo provecho a una coyuntura excepcional. Horacio, por su parte, demostró una inteligencia especial para diversificar sus negocios en el momento preciso en que la minería férrica vizcaína comenzaba a periclitarse. A partir de 1903, entró en el negocio inmobiliario, cementero, hidroeléctrico, maderero, en el transporte marítimo y, años más tarde, en la construcción naval y en el tráfico aéreo. El riesgo derivado de la inversión en actividades de indudable carácter

novedoso y de la dispersión geográfica, lo que le llevó a invertir en el Rif, no arredraron a un inquieto Horacio Echevarrieta. Hizo del clientelismo su principal baza empresarial en pos del éxito de la comunidad de bienes Echevarrieta y Larrínaga.

¿Fue Horacio Echevarrieta un empresario excepcional en el mundo de mediocridad empresarial que se ha descrito en la obra de algunos historiadores económicos? Es imposible dar respuesta a esta pregunta en tanto no dispongamos de un amplio muestrario de biografías de empresarios. Los parecidos con coetáneos suyos como Ramón de la Sota o Nicolás Urgoiti suscitan, al menos, una duda en el lector sobre lo apropiado de la crítica a los empresarios españoles. Esos tres personajes demostraron tener la amplitud de miras óptima para discernir oportunidades de inversión en sectores de alto riesgo. Su comportamiento les asemejó a los empresarios de naciones más adelantadas.

Díaz Morlán atesora en grandes dosis los tres atributos más preciados del historiador: pasión por el tema de investigación, olfato para discernir lo válido y desprenderse de lo inútil y, por último, el tesón para rastrear una información recóndita. Aderezadas esas virtudes con una excelente pluma, se obtienen los ingredientes necesarios para convertir esta biografía de Horacio Echevarrieta en un libro apasionante que cautivará al lector interesado por los antecedentes de la empresa moderna española o por los avatares políticos del periodo de entreguerras. Una vez desbrozado el camino, otros historiadores seguirán el ejemplo de Pablo Díaz Morlán. De ser así, confío en que, en un futuro no demasiado lejano, dispongamos de un diccionario de empresarios españoles contemporáneos a la usanza de los que existen en Francia o Gran Bretaña.

Antonio Gómez Mendoza

Madrid, septiembre de 1999