

## **CANALEJAS, 3; UN GRUPO INDUSTRIAL ANDALUZ EN EL CORAZÓN DE LA CITY MADRILEÑA. APROXIMACIÓN MARGINAL A LA HISTORIA DE LAS EMPRESAS DE LOS AÑOS VEINTE.**

**GREGORIO NÚÑEZ Y M<sup>a</sup> ÁNGELES CASTELLANO**  
**UNIVERSIDAD DE GRANADA**

**Texto presentado al VII Congreso de la Asociación de Historia Económica, sesión «Instituciones financieras no bancarias». Zaragoza, 19-21 de septiembre de 2001.**

### **1. EN BUSCA DE UNA GEOGRAFÍA URBANA DE LOS GRUPOS EMPRESARIALES.**

A pocos metros del famoso restaurante Lhardy de Madrid, apenas visible desde la Puerta del Sol, en la confluencia de las Cuatro Calles, se alza un interesante edificio construido al final de la Gran Guerra por el arquitecto santanderino de inclinación regionalista Leonardo Rucabado. Nos encontramos en la plaza de Canalejas, unida en un conjunto casi inseparable con la calle de Sevilla, en esa parte del viejo caserío madrileño que fue saneada y reformada a fondo tras la reforma decimonónica de la Puerta del Sol, contemporáneamente a los proyectos de reforma interior que condujeron a la construcción de la Gran Vía. Más modesta que aquella, la reforma de la zona de la calle de Sevilla comenzaba a adoptar su fisionomía actual ya desde principios del siglo pasado con la construcción de la sede del Banco Hispano Americano (v. (Casar Pinazo 1986) (Giménez Serrano 1987)). Se trata, pues, del corazón de la *City* o distrito madrileño de negocios, que entonces se estaba configurando y crecía vigorosamente. Es un rincón de la ciudad definido alrededor del gran triángulo formado por la calle de Alcalá, la carrera de San Jerónimo y el parque del Retiro, donde se concentraron las sedes de empresas, sociedades y bancos de todo tipo. En dicha zona, donde radicaban la Bolsa de Madrid y el Ministerio de Hacienda, durante las primeras décadas del siglo XX fueron construidos edificios emblemáticos como el Banco de España y la casa de Correos, los edificios de los bancos HISPANO AMERICANO, BILBAO y CENTRAL, los hoteles Palace y Ritz, teatros, equipamientos y otros muchos edificios que hicieron de Madrid una ciudad homologable con otras capitales europeas (v. (Giménez Serrano 1998)).

En el número 3 de la plaza de Canalejas, haciendo esquina con la carrera de San Jerónimo y colindante con el teatro Reina Victoria, se alza aún hoy el edificio que nos interesa (v. (Ministerio de Fomento (España) 1998)). Ecléctico y un tanto excéntrico, como imponía el estilo de su autor, «tal vez sea -con la Casa de Correos y el Banco Español del Río de la Plata- uno de nuestros modernos edificios más discutidos por la gente». Pero a la postre y gracias a la calidad del diseño, evidente para cualquier viandante y a pesar del atrevimiento de su decoración, «la opinión pública, que se equivoca escasas veces, le ha sido favorable, rindiéndose a su riqueza, a la perfección de detalle y de ejecución, al talento indudable del autor» (v. (Torres Balbás 1920), p. 135).

Arquitectos y urbanistas han prestado ya al edificio y a su entorno toda la atención que merece. Podría haber llegado la hora de preguntarnos por su función y por las actividades que albergó. Y para ello conviene recordar los cambios que, precisamente en esa época, se produjeron en la empresa y las finanzas españolas y se centraron en ese barrio (v. (Tedde de Lorca 1981); (García Ruiz 1999); (Tafunell Sambola 1998)).

La obra respondió a una iniciativa del industrial y financiero vizcaíno Tomás Allende

y, aunque menos monumental y especializado que los otros edificios que acabamos de mencionar, el que nos ocupa contribuye significativamente a la configuración del distrito. Construido sobre un solar de 668 m<sup>2</sup> con un presupuesto de 1,70 millones de pesetas, fue concebido inicialmente para alojar una oficina bancaria en la planta baja y el entresuelo - ambos de diseño diáfano- además de dos viviendas en cada una de las plantas superiores y un ático. Pero si este era el diseño inicial, la verdad es que la vocación mercantil y administrativa del edificio se impuso pronto, mucho antes de que fuera adquirido, en 1947, por el CREDIT LYONNAIS. ((Ministerio de Fomento (España) 1998)). De este modo, a lo largo de los años Veinte y Treinta la “casa de Canalejas” o “casa de don Tomás Allende” de la que estamos hablando sirvió como sede a un variado conjunto de sociedades, muchas de ellas sin conexión aparente entre sí<sup>1</sup>. Otras, en cambio, configuran un pequeño grupo industrial y financiero que articuló diversas iniciativas relacionadas todas ellas con las provincias de Granada y de Almería y a ellas, con el permiso de quienes en el futuro puedan estudiar la historia de las restantes, designaremos precisamente por su sede social.

En las páginas que siguen -aún incompletas y, por tanto, provisionales- pretendemos reflexionar sobre los posibles modos de aproximación a la historia de las empresas y, en particular, a la historia de las empresas sin historia; aquellas iniciativas que por su importancia relativamente menor, por su reducida duración o por no conocerse archivos o compilaciones sistemáticas de información que les afecten directamente, no son candidatas a un análisis histórico detallado. El fenómeno es de gran importancia y en ocasiones puede ser extraordinariamente significativo porque no todo fueron triunfos empresariales relumbrantes, ni gigantes industriales o financieros. A efectos prácticos podemos pensar el mundo empresarial como un conjunto prácticamente infinito de decisiones, iniciativas y sociedades que habrá que estudiar dentro de ese ramo de la historiografía que un día será la «demografía de empresas». Una rama que planteará problemas específicos como, por ejemplo, la turbulencia del medio empresarial, las redes de solidaridad de todo tipo -sociales, comerciales, técnicas, financieras, informativas, ... - o las estructuras de concentración (v. (Caron 1983)). Unos estudios que permitirán profundizar en la tipología de las instituciones económicas del mundo industrial avanzado y su evolución (cfr. (Williamson 1990)). Más allá del estudio de casos singulares y siempre excepcionales, el estudio de estos fenómenos exigirá en su momento análisis sistemáticos sobre información normalizada -aún inexistente- y cruces reiterados de información que permitan descubrir conexiones que en su momento nadie se tomó la molestia de poner de manifiesto. O que, incluso, se procuró ocultar conscientemente.

Y junto a la masa de datos que exige un análisis estadístico, es también muy probable que logremos identificar algún protagonista relativamente importante y casi desconocido de nuestra historia empresarial; personajes y proyectos hoy día olvidados; o incluso fenómenos que, como los “grupos industriales”, no figuran como tales en los Registros, ni en las publicaciones empresariales, y que han permanecido hasta ahora invisibles a los análisis históricos. Todo eso y mucho más podemos esperar del estudio de los indicios y fragmentos de información, a menudo detallados y muy significativos, que sólo esperan ser ordenados con la paciencia de un arqueólogo e interpretados sutil y cuidadosamente. Este tipo de análisis sistemáticos y en lo posible seriados de la información disponible sobre sociedades

---

<sup>1</sup> Así, por ejemplo SEGUROS IBÉRICA, S.A. (1891), la sociedad MADRILEÑA DE CONTRATAS, S.A. (1919) (antigua MADRILEÑA DE CARBONES), FÉLIX SCHLAYER S.A. (1922), CENJE-NORTE (1923) y la sucursal en Madrid de la sociedad barcelonesa TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN S.A. (1925).

anónimas del pasado pueden ofrecernos conclusiones inalcanzables para una aproximación individual, caso por caso.<sup>2</sup>

**ALGUNAS DE LAS SOCIEDADES QUE TUVIERON SU  
DOMICILIO SOCIAL EN LA  
PLAZA DE CANALEJAS, 3, DE MADRID  
(SOCIEDADES Y AÑOS FUNDACIONALES RESPECTIVOS)**

SEGUROS IBÉRICA, S.A. (1891)  
AZUCARERA DE ADRA (1909)  
MADRILEÑA DE CONTRATAS, S.A. (1919)  
(ANTES MADRILEÑA DE CARBONES)  
BANCO HISPANO SUIZO PARA LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS (1920)  
FUERZAS MOTRICES DEL VALLE DE LECRÍN (1921)  
FÉLIX SCHLAYER S.A. (1922)  
DIPOR S.A. DE TRANSPORTES DIRECTOS (1922)  
CENJE-NORTE S.A. (1923)  
TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN S.A. (1925)  
MINAS DE PLOMO ELOY, S.A. (1926)  
MINAS DE HIERRO DEL CONJURO S.A. (1932)  
FOMENTO DE CONSTRUCCIONES URBANAS S.A. (1935)

El método a seguir no será otro que recopilar sistemáticamente la información disponible y establecer enlaces significativos entre los diferentes datos disponibles por medio de un proceso iterativo de preguntas, cruces de información y nuevas preguntas del que, a la postre, se podrá deducir la presencia y los caracteres de nuevos protagonistas de la historia empresarial y valorar su importancia y estrategias. Por lo tanto creemos que se trata de un aspecto fundamental a tener en cuenta a la hora de diseñar y de utilizar las bases de datos que es preciso compilar para penetrar con rigor y suficiente detalle en el complejo mundo de la historia de la empresa.

De este modo, el objeto que aquí nos proponemos -aparte identificar uno de dichos grupos, que llegó a ser importante en Andalucía oriental- es intentar sistematizar criterios y métodos orientados a la exploración sistemática de fuentes financieras sobre empresas. Es claro que disponemos de mucha información -especialmente la financiera- sobre muchas sociedades. De sus cuentas, sus domicilios y sus Consejos de administración. De sus principales documentos jurídicos. Comienzan a publicarse series de biografías de empresarios y de historias de sociedades que manifiestan una vocación sistemática que sin duda pronto

---

<sup>2</sup> Ya iniciamos una aproximación de este tipo sobre las pequeñas empresas eléctricas andaluzas en (Núñez Romero-Balmas 1994b). Ciñéndose a los beneficios de las sociedades más importantes Xavier Tafunell ofrece otra muestra inmejorable de las posibilidades de aproximaciones sistemáticas de este tipo (v. (Tafunell Sambola 1998) y (Tafunell Sambola 1996)).

será característica de la historia de la empresa española.<sup>3</sup>

Pero a la hora de echar a andar y dado el estado aún preliminar de nuestros conocimientos se nos plantea el problema de orientar el trabajo, elegir un punto de partida y un hilo conductor que nos permita orientarnos en la maraña de información menuda y dispersa, pero abundante, de que disponemos. Y la verdad es que tales hilos conductores pueden ser muchos y variados. La composición, por ejemplo, de los Consejos de Administración, los domicilios sociales o las representaciones financieras que ligaban a determinados bancos con ciertas empresas industriales pueden ser buenos elementos a la hora de identificar personajes y sociedades afines. Las modificaciones de tales datos, por lo general lentas y nada arbitrarias, si se estudian a largo plazo pueden guiarnos incluso a la hora de descubrir regularidades que pongan de manifiesto la estrategia de los grupos que los integraban. Para ello tomamos como punto de partida de estas páginas la identificación de las sociedades con sede en Canalejas, 3. Seguidamente hemos intentado identificar sus consejeros y las vinculaciones a través de estos con otras sociedades. Finalmente, las cifras disponibles nos dirán de su evolución y vicisitudes a lo largo de los años Veinte y en la crisis final que abre paso a la década siguiente.

#### 1. EL GRUPO DE CANALEJAS, 3.

En el grupo que aquí nos interesa creemos que se configura algo parecido a un holding industrial, que llegó a dotarse de un banco y promovió con éxito diversas iniciativas industriales durante los años Veinte, pero que entró en crisis irremediable durante los años Treinta y se disolvió lentamente tras la guerra civil. Es claro que en otras plazas financieras del País se podrán identificar grupos parecidos; probablemente más numerosos y más importantes que éste que nos ocupa, acordes con la importancia de cada plaza en cada caso.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Por citar un ejemplo reciente de nuevos instrumentos sistemáticos para la historia de las empresas españolas podemos citar los libros de (Torres Villanueva 2000) y (Tortella Casares 2000)). Sus índices alfabéticos finales, a nuestro modo de ver no menos importantes ni menos útiles que las obras mismas que los contienen, son instrumentos importantes y un modelo a seguir en trabajos futuros. Uno y otro marcan muy claramente los caminos por donde habrá de avanzar la investigación. Ambos libros perfilan también los límites actuales de la disciplina; sólo cien empresarios entre muchos millares, el primero; sólo extranjeros y sus socios, el segundo. Sus límites cronológicos también dejan claro la magnitud del trabajo aún pendiente, pues el primero se limita al siglo XX mientras que el segundo se detiene en 1914. A estos podemos añadir el ya citado de Tafunell (1998) como muestra de las posibilidades que ofrece el estudio sistemático de los beneficios sociales, y la serie de los *Cuadernos de Archivo* del Archivo histórico del BBVA como ejemplo de una política editorial que aprovecha exhaustivamente el inmenso fondo documental acumulado por una gran empresa financiera más que centenaria. En el mismo sentido se puede valorar la magnífica colección de memorias de sociedades existente en la biblioteca del BANCO DE ESPAÑA, y su catálogo electrónico.

<sup>4</sup> Así, por ejemplo, hemos podido identificar -por el mismo motivo que el anterior- grupos parecidos en Zaragoza (v. (Núñez Romero-Balmas 2000b) y (Mohedano Barceló 1998)) en Madrid (v. (Núñez Romero-Balmas 2000a)) y en Bilbao (v. (Núñez Romero-

Hemos llegado a conocer de la existencia de este grupo de sociedades -que, en adelante denominaremos como “Grupo de Canalejas, 3”- estudiando la sociedad de TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA -en adelante TEGSA- (v. (Núñez Romero-Balmas 1999)). Esta última no figura en la lista de sociedades con domicilio en el edificio que nos sirve de pretexto, pero tuvo un papel fundamental en su gestación y vicisitudes pues sirvió de eje generador del grupo industrial que nos interesa. Sin género de dudas fue TEGSA el origen de un grupo humano estable y dinámico en el mundo de los negocios y punto de partida de algunas de las iniciativas que impulsaron el desarrollo del Grupo. Dicho grupo estaba vinculado a la sociedad ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR (1897), en adelante TUDOR, y por esa vía con poderosos grupos electrotécnicos alemanes -hasta 1914- y en adelante suizos.

La favorable coyuntura que se hizo notar en los negocios españoles a partir de 1917 hinchó las velas del grupo, que reforzó sus contactos con otros grupos industriales españoles -el de los Urquijo, en particular- y lanzó proyectos industriales importantes como la expansión regional de TEGSA hasta el puerto de Motril, asumió varios otros proyectos en el mundo de la electricidad, la fabricación de azúcar y la minería en el Sureste de España y crearon un banco especializado que sirviera de apoyo y cobertura al conjunto, el BANCO HISPANO SUIZO PARA LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS (1920) -en adelante BHISPEE. No obstante estos brillantes inicios pensamos que fue la falta de oportunidades de negocio adecuadas en su área de actuación y la reducida capacidad financiera del grupo los que determinaron su crisis del mismo poco antes de que el cambio de coyuntura, forzara su disolución a lo largo de los años Treinta.

#### 1. CRISIS Y TRANSFIGURACIÓN DE LA SOCIEDAD DE LOS TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA.

Ya hemos descrito la situación de TEGSA hacia 1910 (v. (Núñez Romero-Balmas 1999)). La red de tranvías urbanos de Granada había sido ya completamente construida, con tracción eléctrica, por Nicolás de Escoriaza, un contratista de ferrocarriles y constructor de material rodante para ferrocarriles y tranvías en Zaragoza (v. (Núñez Romero-Balmas 2000b)). El plan de Escoriaza era ambicioso. La sociedad de tranvías, por ejemplo, contaba desde el principio con la concesión a perpetuidad de un salto de agua en el que instalar su propia central eléctrica, caso al parecer único entre las empresas españolas de tranvías. Y sus negocios en Granada no se limitaron a éste, sino que intervino también en la terminación del enlace ferroviario con Levante (el ferrocarril Guadix-Baza) y se lanzó a la promoción de un barrio residencial en la periferia de la ciudad. Pero el diseño de la red de tranvías urbanos en Granada, heredado de primitivos proyectos que hemos rastreado hasta 1874, era poco eficiente y probablemente demasiado denso y costoso; la inversión resultó demasiado elevada y el tráfico local insuficiente. Lógicamente, los beneficios de la Sociedad se resintieron y Escoriaza se alejó pronto de Granada para dedicarse a otros negocios (vg. los tranvías de Cádiz) dejando al frente de la empresa granadina a uno de sus colaboradores: Alfredo Velasco Sotillos.<sup>5</sup>

---

Balmas En prensa)

<sup>5</sup> Pero no podemos pensar en que Escoriaza se retirara de TEGSA en malas relaciones con sus sucesores. No hubo nada parecido a una OPA hostil sino parece más bien una transferencia amistosa. En adelante el zaragozano y su grupo siguieron cooperando

Era aquella una época en que la población y la economía en la comarca circundante a Granada crecían más vigorosamente que en la capital. (v.(Bosque Maurel and Ferrer Rodríguez 1999)); (Sáenz Lorite 1996)). Por ello la solución estudiada para resolver el *impasse* en que se movía la Compañía fue extender su red hacia los pueblos del entorno suburbano y redimensionar sus activos en términos relativos. Era una iniciativa que, dada la naturaleza llana y fácil del territorio circundante, se podía realizar con relativa facilidad y economía y que, como las soluciones técnica y administrativa elegidas reforzaron dicha característica, proporcionó a TEGSA un nuevo equilibrio más eficiente y rentable incorporando nuevos segmentos de negocio con pequeños incrementos de la inversión.<sup>6</sup> Creemos que Velasco Sotillos fue el diseñador y el ejecutor del proceso de expansión de la red comarcal de tranvías en Granada. Sostendremos más adelante que también fueron suyas algunas de las iniciativas industriales más importantes que configuraron el grupo de Canalejas, 3.<sup>7</sup> Ya en 1908 figura Velasco como director general de los tranvías de Granada, llevando consigo a su cuñado Leopoldo Vitini, sin que conste qué tipo de relaciones mantuvo con Nicolás Escoriaza. Desde entonces y por lo menos hasta los años Treinta la historia de TEGSA y de sus proyectos de expansión es la historia de Alfredo Velasco. Más tarde fue consejero y promotor de diferentes sociedades como TRANVÍA DE CÁDIZ A SAN FERNANDO Y LA CARRACA (1904), BANCO HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS (1920) y FUERZAS MOTRICES DEL VALLE DE LECRÍN (1921), que trataremos enseguida.

Además de a Velasco Sotillos, todo un nuevo equipo figuraba en el Consejo de Administración de TEGSA, integrado por un aristócrata local, el conde de Guadiana, y dos técnicos y financieros suizos: Eduardo Weibel de Manoel y Félix Weydmann (en ocasiones junto a Enrique, hermano del primero).

Weibel y Weydmann forman un tándem casi permanente en la historia industrial española al menos desde 1898 en que ambos figuran vinculados a la sociedad ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR (en adelante TUDOR, filial de la ACCUMULATOREN FABRIK A.G. de

---

estrechamente durante dos décadas en numerosas sociedades con los hombres de Canalejas. 3. En particular en sociedades como TRANVÍA DE CÁDIZ A SAN FERNANDO, CAMINOS DE HIERRO DE GRANADA, y otras varias.

<sup>6</sup> Años más tarde, en la cima de su éxito, Alfredo Velasco explicó claramente sus características principales y el proceso de decisión en que se apoyó (v. (Tranvías Eléctricos de Granada S.A. 1917) y para los aspectos técnicos (Velasco Sotillos 1920)).

<sup>7</sup> Alfredo Velasco Sotillos nació en Madrid el 5 de diciembre de 1872 e inició antes de cumplir los 18 años la carrera militar en el Cuerpo de Ingenieros del Ejército, donde se especializó en temas ferroviarios. Estuvo destinado en el Batallón de Ferrocarriles de la Península y, desde octubre de 1897 hasta finales de 1898, en el de Cuba. Allí prestó servicios en la construcción y mantenimiento de ferrocarriles, en ocasiones bajo fuego enemigo, y en noviembre de 1898 fue repatriado por enfermedad. Su hoja de servicios, conservada en el Archivo General Militar de Segovia, lo presenta como un hombre bajito, disciplinado y riguroso; sumamente puntual. En la revista de 1899 se valora especialmente su dedicación a la parte «militar» de la profesión; pero a partir de 1921, junto a la valoración anterior, figura también una mención a sus buenas cualidades para «construcciones y ferrocarriles»; sin duda su nueva carrera civil en los tranvías de Granada siguió realimentando su expediente militar en el que pasó a figurar como supernumerario sin sueldo en una fecha indeterminada. Aún en 1922 fue asignado a la Comisión de Navegación e Industrias Civiles de la Segunda Región militar. Se había casado en 1896 con Micaela Vitini Colmenares, también madrileña, de la que tuvo 10 hijos, la mayor parte de ellos nacidos en Granada. Falleció en Madrid, donde residía, en los primeros momentos de la guerra civil.

Berlín), prácticamente desde los comienzos de la empresa ((Tortella Casares 2000), p. 237); el primero como director gerente y el segundo como director técnico.<sup>8</sup> Sin duda ambos conocieron de cerca a Nicolás de Escoriaza pues, no sólo las empresas de tranvías eléctricos fueron clientes fijos y muy importantes de la sociedad TUDOR, sino también porque, por indicación del propio Weydmann, la Sociedad instaló su fábrica de acumuladores en Zaragoza, en busca de energía eléctrica barata (Cfr. (Biescas Ferrer and Germán Zubero 1992)).

Pero además del negocio eléctrico y del entorno zaragozano, los dos suizos compartieron con Escoriaza el haber participado en variadas iniciativas industriales repartidas por toda España. Entre ellas, por ejemplo, la sociedad de HIERROS DE OLULA (1911), presidida por Weybel, o la GENERAL ESPAÑOLA DE MINAS, en Linares, lo que pone en evidencia su interés temprano por esa prometedor tierra de frontera que parecía ser la Andalucía oriental de principios de siglo y, probablemente también, sus estrechas conexiones en ella.<sup>9</sup>

No conocemos los términos en que Guadiana, Weybel y Weidmann se incorporaron al Consejo de administración de TEGSA, más o menos por la época que acabamos de comentar. Digamos, tan solo, que en adelante su relación con la sociedad granadina fue estable, muy larga y a todas luces decisiva, pues sin duda fueron ellos, con Velasco Sotillos, los diseñadores e impulsores del plan de expansión de la Sociedad. Añadamos que la asociación de estos personajes desbordó pronto los límites del proyecto granadino y, antes que nada, influyó sobre la propia sociedad TUDOR, sometida a cambios importantes desde 1914. En junio de 1914 (sic) los representantes alemanes en el Consejo de administración -Müller y Roderbourg- presentaron la dimisión y tomaron el relevo nuestros dos suizos, acompañados por el capitán García de la Mata ((Sociedad española del acumulador Tudor)). No consta ninguna aportación de capital por parte de los flamantes consejeros, de modo que cabe pensar en un simple ajuste de participaciones más allá de nuestras fronteras; uno más de los muchos que se produjeron en esos meses previos a la Gran Guerra (cfr. (Núñez Romero-Balmas 1993b)); ajuste seguido, claro está, por el consiguiente movimiento de los correspondientes representantes u hombres de paja. Pero la Gran Guerra cambió muchas cosas muy a fondo. De este modo TUDOR en 1918 duplicó su capital y con dicho motivo anotaron que

«han participado con interés crecido varios capitalistas de Granada y particularmente los Srs. D. Emilio Dávila, Conde de Guadiana, y D. Alfredo Velasco y Sotillos»

quienes, a propuesta del Presidente, se incorporan al Consejo de Administración. Más aún, puede leerse en el mismo documento que

---

<sup>8</sup> TUDOR estuvo siempre en muy buenas condiciones para conocer todas las iniciativas que se gestaban en el mundo de la electricidad en España. Apenas instalada en el País ya había realizado instalaciones en Zaragoza, Barcelona, Málaga, Sevilla, Valencia, Vigo, la Coruña, Pamplona, el Puerto de Santa María, etc. Además montaron baterías individuales en el Palacio Real y los ministerios de Guerra y Marina. ((XYZ 1898)). La sociedad mantuvo siempre una estrecha relación con el Ministerio de Marina.

<sup>9</sup> Sociedad fundada en 1911 y presidida por Weibel para explotar minas de hierro en la provincia de Almería. (v. (Hierros de Olula (1911) 1911 Hierros de Olula (1911) 1911 #5526)). En la GENERAL Weydmann figura asociado a Guillermo Vogel, a Luis Kocherthaller y a Lucas Urquijo.

«el sr. presidente manifiesta también que habiéndose modificado tan radicalmente la constitución de la sociedad y de su Consejo de administración por la *desaparición completa del capital extranjero y de su representación* no resulta adecuado a las circunstancias actuales que para regir los asuntos y seguir los trámites en los centros administrativos y oficiales [... otorgan poderes ...] en favor de don Eduardo Weibel de Manoel y don Félix Weydmann, separadamente ... » (Sociedad española del acumulador Tudor #3562}, sesión 54ª, 1919-03-31(Sociedad española del acumulador Tudor 1919). El subrayado es nuestro).

Concluamos. En 1914 TUDOR había dejado de ser -o de parecer- una sociedad alemana y en 1919 se presentaba -en fuentes internas, tal vez más fiables que las redactadas de cara a la galería- como una sociedad plenamente española, en la que nuestros dos suizos figuran como plenamente asimilados y aceptables en los negocios eléctricos españoles.

Surge en cambio la pregunta sobre el origen de la fortuna de Alfredo Velasco para poder suscribir el paquete de acciones que le diera derecho a un sillón en el Consejo. Nada invita a pensar que se tratara de su fortuna personal y cabe pensar más bien que actuara como representante de un grupo local de inversores, encabezado por el mismo Guadiana, de modo que la conclusión sobre su papel central en las finanzas y la industria granadinas de la época saldría en cualquier caso reforzado. Con todo, su crédito en Granada por esos años debía ser ya muy alto y su papel profesional verdaderamente central en los negocios que ligaban la tecnología, la dirección de empresas industriales y la finanza.<sup>10</sup>

Y por lo que a TUDOR se refiere, conviene destacar que si hasta 1917 había sido una sociedad de pequeña dimensión pero muy estable y con una rentabilidad anual del 7%, amplió vigorosamente su capital en 1918, 1919 y 1923, coincidiendo, precisamente, con la entrada de nuestros conocidos de Granada, Guadiana y Velasco Sotillos. También lanzaron en 1919 una emisión de obligaciones que amortizaron en menos de doce años. Como las otras iniciativas que vamos a estudiar parece que ésta se saldó con éxito; un éxito sonoro en un principio, podríamos decir, pues los beneficios se estabilizaron por encima de los 0,9 MPta anuales hasta 1930, lo que permitió abonar regularmente dividendos del 11% sobre el capital. Sólo en 1930 comenzó a sentirse la crisis con el comienzo de un descenso gradual de los beneficios que disminuyeron en poco más de un tercio hasta 1935.

## 1. LA INDUSTRIA ELÉCTRICA EN LA GRANADA DE POSTGUERRA; LA SOCIEDAD DE FUERZAS MOTRICES DEL VALLE DE LECRÍN.

La Gran Guerra había generado importantes capitales líquidos que en 1919 andaban en busca de colocación rentable y segura. En Granada, y en toda España. Cabe sostener que por entonces cualquier promotor industrial medianamente fiable podía conseguir con cierta facilidad los recursos financieros necesarios para sus proyectos. Alfredo Velasco era sin duda uno de ellos y su plan de ampliación comarcal de los tranvías en Granada era ya una evidencia palpable y prometedora. La industria eléctrica era entonces una de las más

---

<sup>10</sup> Así, por ejemplo, en 1919 lo encontramos vinculado al proceso de liquidación de la sociedad ELECTROQUÍMICA GRANADINA NUESTRA SEÑORA DE LAS ANGUSTIAS (1918) y su venta posterior a la MINERO METALÚRGICA DE PONFERRADA (v. (Electroquímica granadina Nuestra Señora de las Angustias Electroquímica granadina Nuestra Señora de las Angustias #8771)).

prometedoras y la provincia de Granada reunía condiciones firmes para ello (v. (Núñez Romero-Balmas 1998) y (Núñez Romero-Balmas 1993a)). La Sociedad le parecía entonces tan sólida y poderosa como para diseñar y promover un gran proyecto de enlace ferroviario con Motril -tanteado sin éxito en Granada durante más de cincuenta años (v. (Martínez López 1992) y hasta imaginar su ambiciosa ampliación para enlazar con la red de ferrocarriles del alto Guadalquivir, atravesando casi en línea recta los montes orientales de Granada. Ni uno ni otro llegaron a buen término y ello mucho antes de la crisis de 1929.

Pero no fueron los negocios de TEGSA los únicos que motivaron a Velasco Sotillos y a sus soportes financieros. Por aquellas fechas el sistema eléctrico en la ciudad de Granada y su comarca quedó unificado prácticamente en manos de la sociedad GENERAL DE ELECTRICIDAD DE GRANADA, (V. (Núñez Romero-Balmas 1998)) pero existían otras oportunidades industriales importantes y en particular la posibilidad de construir nuevas y más potentes centrales eléctricas, siempre que se contara con clientes para ello; un mercado, precisamente, como el representado por TEGSA y su plan de expansión, o un ambicioso proyecto para vender electricidad para tracción al ferrocarril del SUR DE ESPAÑA, en el extremo oriental de Sierra Nevada, en la provincia de Almería. Por ello y para poner en explotación un salto de agua en Dúrcal<sup>11</sup> constituyeron la sociedad de FUERZAS MOTRICES DEL VALLE DE LECRÍN (1921) -en adelante FMVL. El momento fue oportuno. La central de Dúrcal fue inaugurada en septiembre de 1923 y en enero de 1924 tuvieron la oportunidad de adquirir las instalaciones almerienses de gas y electricidad que habían sido propiedad de la compañía LEBON. De este modo consiguieron un mercado propio de distribución en baja tensión que en adelante orientó la expansión de la Compañía hacia la provincia de Almería en donde la agricultura irrigada y la minería parecían entonces muy prometedoras. Durante los años siguientes la Sociedad mejoró las instalaciones en la central térmica almeriense, recién adquirida -instaló en ella baterías TUDOR capaces de atender el consumo local durante media hora- e inició una política de adquisición de sociedades eléctricas menores, tanto productoras (v.g. la central de Ohanes, de MENGEMOR, en la Alpujarra almeriense, o las de la HIDROELÉCTRICA ACCITANA, en la provincia de Granada) como distribuidoras. En este punto supieron aprovechar con acierto el momento de formación de redes las eléctricas regionales con centrales y clientes diversificados. Mientras tanto construyeron otras dos centrales hidráulicas cercanas a la de Dúrcal y de este modo, con tres centrales propias y otras tres adquiridas a la H.E. ACCITANA, en 1935 FMVL era la primera empresa eléctrica de la provincia de Granada (v. (Dirección General de Industria 1935)) e igualmente en la de Almería con las instalaciones adquiridas a LEBON, MENGEMOR, la HIDROELÉCTRICA DEL ALMANZORA y otras varias.

Con sus ocho millones de pesetas en capital enteramente desembolsados FMVL llegó a ser la cuarta compañía eléctrica andaluza, sólo por detrás de SEVILLANA DE ELECTRICIDAD, de MENGEMOR y de HIDROELÉCTRICA DEL CHORRO, no muy por detrás de esta última. (v.(Núñez Romero-Balmas 1994b) y (Núñez Romero-Balmas 1994a)).

---

<sup>11</sup> El salto de Dúrcal -primero de los que construyó la Sociedad- fue diseñado con 756 metros de desnivel aprovechable y un caudal en aguas medias de 520 litros/segundo. De este modo instalaron 3.000 kVa de potencia con destino, inicialmente, a la red de tranvías de Granada y al ferrocarril Linares-Almería en la rampa de Gérgal, uno de los primeros tramos electrificados de España. Para atenderlos construyeron dos líneas de transporte, la primera a 25.000 voltios y la segunda -entre Dúrcal (Granada) y Santa Fé de Mondújar (Almería), de 103 kilómetros a lo largo de la vertiente meridional de Sierra Nevada- a 60.000 voltios. La construcción de esta central y sus detalles técnicos fueron descritos por el propio Alfredo Velasco en {Velasco Sotillos 1925 #1313}.

Cabe preguntarse por la ventaja competitiva de la Sociedad que determinó el éxito e impulsó el crecimiento de la Empresa. Aparte de su capacidad para atraer recursos financieros en escala suficiente, el equipo directivo de Canalejas, 3 se vanagloriaba de su propia capacidad técnica y organizativa; a su juicio dicha capacidad garantizaba la superación de las limitaciones que atenazaban a las pequeñas sociedades eléctricas de ámbito local pues, «aunque muchas de ellas ofrecen buenos resultados, se resienten a veces de la falta de una competente dirección técnica o financiera, y siempre de la de un mercado bursátil, que permita a los interesados negociar sus títulos y movilizar su dinero» ((Banco Hispano Suizo para empresas eléctricas 1921 Banco Hispano Suizo para empresas eléctricas 1921 #8799)).

Pero sin duda había algo más que no mencionan. Y ese algo más era la manifiesta capacidad del grupo para estar presentes “en todas las salsas” que se intentaban ligar en el mundo eléctrico español de la postguerra mundial. Lo dicho queda en evidencia en la adquisición de la red LEBON de Almería. En 1923 se fundó la sociedad ESPAÑOLA DE ELECTRICIDAD Y GAS LEBON con objeto de hacerse cargo de buena parte de los activos de la antigua casa LEBON repartidos por buena parte de España. La ESPAÑOLA LEBON no parecía interesada en explotar las instalaciones de la francesa en ciudades andaluzas, que quedaron en manos de diferentes sociedades filiales. Así y en menos de un mes, FMVL completó el acuerdo para adquirir las instalaciones de gas y electricidad en la ciudad de Almería, una negociación que sin duda hubieron de negociar mientras se cerraba la formación de la sociedad catalana. De este modo FMVL pudo pasar de empresa hidroeléctrica que abastecía a grandes consumidores a hacerse con un mercado local propio en baja tensión, que en adelante contribuyó decisivamente a orientar su ulterior expansión en la provincia de Almería y la parte oriental de la de Granada.<sup>12</sup> La condición de aventajados *insiders* en el negocio eléctrico español estaba firmemente arraigada en su participación en la sociedad TUDOR, o en contactos con grupos electro-financieros germanos y suizos o, acaso, en una estricta identidad de ambos aspectos. El que los negocios que asumieron a continuación se orientaran hacia la fabricación de azúcar invita a pensar que no encontraron más oportunidades en el mundo de la electricidad de las que podía atender FMVL y que de este modo perdieron una de sus principales ventajas competitivas.

Las cifras disponibles nos indican que FMVL tuvo una marcha expansiva hasta 1929 y 1930; para 1929 los beneficios ascendieron a 1,15 MPta y aún crecieron el año siguiente y pudieron distribuir dividendos anuales que ascendieron gradualmente del 6% del capital en 1924 hasta el 8% en 1929. Pero, lógicamente, en los ejercicios siguientes durante los años Treinta los beneficios se desplomaron y en 1933 eran de tan solo 0,13 MPta, apenas la décima parte de 1930. En el futuro será necesario profundizar en este punto porque fue precisamente entonces cuando el grupo de Canalejas, 3 cedió el control de la sociedad a nuevos gestores. En consecuencia, para 1931 -o poco antes- su consejo de administración había cambiado radicalmente y el domicilio social había sido transferido a Almería. Al parecer el Grupo fue igualmente ágil integrando iniciativas como deshaciéndose de ellas.

---

<sup>12</sup> En el Balance de 1924, FMVL valoraba en 0,92 y 1,22 MPta la fábrica de gas y la central térmica adquiridas a LEBON, lo que representaba un 17% de su activo total en dicha fecha. Además anotaba otros 3 MPta en nuevas construcciones (v. (Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín S.A. (1921) 1925 Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín S.A. (1921) 1925 #8811)). Para financiar la adquisición de las redes de gas y electricidad de Almería FMVL amplió su capital en 3 MPta.

## 1. UN SALTO CUALITATIVO: EL BANCO HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS Y SU GRUPO INDUSTRIAL.

Lo indicado hasta el momento sugiere una clara identificación del grupo de Canalejas, 3 con determinadas zonas de la Andalucía oriental. El conjunto de sus iniciativas refuerzan esta impresión. Minas, electricidad, tranvías, azucareras, configuran un conjunto heterogéneo al que sólo la geografía proporciona un cierto común denominador. Para ello una estructura financiera un tanto informal como el «grupo industrial» parece haber sido particularmente adecuada. Dicha modalidad organizativa se presentaba como «une association contractuelle, différente du cartel dans la mesure où il ne s'agissait pas d'acquérir le monopole [...] mais de dominer une chaîne d'intérêts par la formation d'une structure hiérarchisée adéquate. Les responsabilités financières y étaient grandement diluées mais le pouvoir gestionnaire fortement concentré» (v. (Morsel 1981) pp. 373-75). Dicha estructura financiera era una fórmula bastante de moda en los años veinte y treinta, particularmente en los relacionados con la industria eléctrica en Francia y, por lo tanto, plenamente familiar para quienes se relacionaban con ellos. Especialmente si eran financieros y electrotécnicos suizos.<sup>13</sup> Para entonces «la tendance générale qui s'esquissait -sorte de management avant la lettre- était de coiffer les groupes par une structure financière -union financière- appropriée. Les possibilités d'action interne, telles qu'augmentation de capital grâce aux réserves de tous, dérivation des profits par les prix pour favoriser certaines opérations, ou encore garanties mutuelles, étaient ainsi décuplées. De ce fait, il convient de distinguer dans un groupe, d'une part des segments dominés qui étaient réduits à l'état de quasi-filiales de l'ensemble et d'autre part des structures dirigeantes; mais il est non moins vrai qu'il subsistait des noyaux durs plus indépendants et plus extérieurs qui participaient en fonction de leurs intérêts à l'activité et aux obligations communes» (*ibid*, p. 375). Por entonces también en el mundo financiero y bancario español se producían cambios interesantes (v. (García Ruiz En prensa)) así que cabría esperar a priori una favorable disposición para nuevas iniciativas y modalidades de actuación.

A estas alturas parece claro que los proyectos de negocios eléctricos en curso por parte del grupo de Canalejas, 3 exigían un salto cualitativo. Las necesidades de financiación del grupo industrial en expansión y las expectativas de negocio se concretaron en la fundación el 12 de octubre de 1920 -con cinco millones de pesetas de capital nominal- de una nueva entidad financiera que aspiraba a especializarse en la promoción de negocios eléctricos: el BANCO HISPANO SUIZO PARA LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS (en adelante HISPANO SUIZO). En el manifiesto publicitario con que iniciaron su lanzamiento se describe claramente su gestación, un proceso en el que el grupo formado en torno a la sociedad de los tranvías granadinos tiene un papel fundamental.<sup>14</sup> El Consejo de Administración del BANCO

<sup>13</sup> Como razones para semejante estrategia -que contraviene en parte la ventaja de una organización totalmente integrada, tanto en sentido vertical como horizontal- Morsel cita la ventaja que suponía poder establecer alianzas variadas a escala local para la gestión de los servicios públicos y la oportunidad que proporcionaba para pasar un tanto desapercibidos frente a la opinión política, fuertemente hostil hacia los monopolios y las grandes sociedades financieras en la Francia de entreguerras.

<sup>14</sup> «Sus fundadores constituyen un grupo muy unido de capitalistas y técnicos que vienen dedicándose desde hace muchos años a fomentar la constitución y el desarrollo de empresas relacionadas con la industria eléctrica, en la que están especializados. El éxito que siempre les ha acompañado en sus negocios, debido al meditado estudio de todos ellos, y de

NÚÑEZ Y CASTELLANO CANALEJAS, 3

HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS se propone desarrollar iniciativas muy provechosas para los capitalistas que le sigan (...) *nuestros clientes pueden tener la seguridad de que serán los primeros partícipes, si así lo desean, en las sociedades de nueva creación y, en general, en todos los asuntos financieros emprendidos por nuestra iniciativa*» ((Banco Hispano Suizo para empresas eléctricas 1921 Banco Hispano Suizo para empresas eléctricas 1921 #8799) (El subrayado es mío).

Pero lejos de aprovechar todos los recursos teóricamente disponibles, el HISPANO SUIZO se guardó muy mucho de emitir la totalidad del capital previsto, que quedó limitado a sólo dos millones desembolsados en un 50% solamente. De este modo con tan solo un millón de pesetas en efectivo y la garantía adicional que representaba el compromiso de desembolsar otro tanto si llegara a ser necesario -necesidad que no se presentó hasta 1930- montaron una sociedad que proporcionó a sus fundadores durante casi una década una rentabilidad cercana al 10% en concepto de dividendos, aparte de las retribuciones a los consejeros y a las partes de fundador, aparte de las oportunidades de controlar las otras iniciativas e inversiones que estamos describiendo.

En este punto deberíamos preguntarnos por lo limitado de su empeño, muy por debajo de las expectativas iniciales. ¿Se trató de insuficiencia de recursos o de falta de oportunidades de inversión? Pero por el momento carecemos de evidencia directa que nos permitan avanzar una conclusión en este punto y dejaremos abierto el interrogante para otra ocasión.

El nuevo Banco, se presentaba como

«un organismo financiero que, además de encargarse del servicio bancario de las Sociedades que están ya en marcha próspera, estudie técnicamente y promueva la constitución de otras nuevas, llamando a su clientela a tomar parte en ellas»

y subraya la diferencia con otras muchas grandes sociedades del sector eléctrico con que operan con buenos resultados, pero que

« ... hasta ahora los grupos que las han fundado no han llamado al público en general a interesarse en ellas desde la misma fecha de la emisión de sus acciones, reservando participaciones sólo a un número reducido de personas». ((Banco Hispano Suizo para las empresas eléctricas 1921 Banco Hispano Suizo para las empresas eléctricas 1921 #8797).

La falta de capacidad técnica entre los gestores de muchas empresas del sector y la falta de liquidez de sus valores debido al insuficiente desarrollo del mercado bursátil eran para ellos los inconvenientes principales para que tales inversiones llegaran al gran público y alcanzaran la popularidad que era normal en otros países avanzados, Suiza especialmente.

---

otra parte, el cálculo racional de su desenvolvimiento, ha determinado la creación en derredor suyo de un núcleo de capitales muy respetable, no sólo por la cifra que representan sino por la confianza que han puesto en su gestión técnica y administrativa (...) De los buenos resultados de dicha organización es ejemplo bien típico el de la Sociedad de los TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA, (...) en 1912 compraron la mayoría de las acciones algunos de los fundadores del BANCO HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS y dieron tal impulso al asunto que los ingresos llegaron a alcanzar en 1920 la cifra de 1.360.000 Pta (...) basta apuntar este ejemplo para comprender los beneficiosos resultados de la intervención técnica, unida al capital, en negocios bien calculados y estudiados.

A cubrir ese hueco prometía dedicarse el nuevo Banco que concluye su manifiesto anunciando que

«el consejo de administración del BANCO HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS se propone desarrollar iniciativas muy provechosas para los capitalistas que le sigan, favoreciendo al propio tiempo los intereses generales del país, necesitado ahora más que nunca del aprovechamiento de sus fuentes naturales de riqueza, con la colaboración de todos los que puedan prestarla en esa obra en la que el patriotismo va hermanado con el propio y legítimo interés» (*ibid*).

Resumamos: la experiencia colectiva adquirida en TEGSA, por el grupo de Canalejas, 3, los proyectos alumbrados a su vera y el prometedor mundo de los negocios eléctricos constituyen los elementos básicos para lanzar al mercado un atractivo proyecto empresarial. Veremos ahora que los proyectos anunciados se quedaron en la práctica muy lejos de los previstos inicialmente y que el grupo de Canalejas, 3, aparentemente próspero durante toda la década, enfrentó la Gran Depresión en condiciones de gran debilidad y de falta de liquidez, situación que la crisis puso en evidencia pero no originó.

Las operaciones del nuevo Banco se centraron en lo ya conocido por el momento y en las conexiones que les eran familiares. En el Archivo histórico del BANCO DE ESPAÑA, por ejemplo, consta un aval temprano a la sociedad TUDOR (v. (Sociedad española del Acumulador Tudor 2000)). Pero aparte del negocio bancario que pudieran proporcionarles ésta u otras sociedades afines como la misma TEGSA, el negocio principal y probablemente el más prometedor con que se enfrentaron fue precisamente el lanzamiento y expansión de FMVL. En diciembre de 1921 el Banco tenía en cartera casi un millón de pesetas de capital - 2.174 títulos valorados al 90%- de los cinco millones emitidos por la nueva sociedad; en los dos años siguientes consiguió colocar en el mercado un millar de títulos por año hasta quedar reducida su cartera propia a sólo 15 acciones en 1923.<sup>15</sup> En adelante, BHISPEE compró y vendió títulos de este valor que permiten pensar que operaba para garantizar un mínimo de liquidez de un valor cuyos directivos y, probablemente, mayores accionistas, seguían siendo los mismos que los del Banco.<sup>16</sup>

En años sucesivos las Memorias anuales del Banco citan como sociedades “controladas” por su grupo a TEGSA, DIPOR, TRANVÍA DE CÁDIZ A SAN FERNANDO, AZUCARERA DE ADRA y TUDOR (v. (Banco Hispano Suizo para las Empresas eléctricas (1920) 1921 Banco Hispano Suizo para las Empresas eléctricas (1920) 1921 #8707)). Incluso, en los ejercicios que siguen, las Memorias anuales dan una sucinta información de la marcha de tales sociedades, a modo de consolidación informal de la información del grupo. Pero ¿qué había de realidad en ello?. Para aclararlo podemos estudiar la composición detallada de su cartera de valores durante esos años. En ellos podemos apreciar claramente que los títulos de TEGSA, TUDOR y hasta de TRANVÍA DE CÁDIZ tienen un papel a todas luces marginal en la cartera de valores del BHISPEE, durante toda la década, salvo la participación en la emisión de

<sup>15</sup> Las cifras que siguen sobre la Cartera de valores del BHISPEE proceden del Archivo Histórico del BBVA, cuyo magnífico equipo de investigadores ha exhumado recientemente el *Libro de Balances e Inventarios* de aquel, que había sido absorbido por el BANCO DE VIZCAYA después de la guerra civil.

<sup>16</sup> Sólo en 1928 y 1929 volvieron a contar con paquetes relativamente importantes de este valor, unos 600 títulos valorados a 106%, que desaparecieron definitivamente de sus cajas en 1930.

### NÚÑEZ Y CASTELLANO CANALEJAS, 3

1925 de nuevas acciones de TEGSA.<sup>17</sup> Sólo al final de ella la cartera de títulos de estas compañías crece de modo significativo, lo que hace pensar en ajustes, compensaciones, ayudas recíprocas y operaciones de salvamento en las que no estamos en condiciones de penetrar por ahora. Recordemos tan solo que los Consejeros del Banco eran en muchos casos consejeros y accionistas importantes de las sociedades participadas en nombre propio.

En cambio, en 1922 aparece una nutrida cartera de acciones de DIPOR, S.A. DE TRANSPORTES DIRECTOS (en adelante DIPOR), constituida ese mismo año, y el año siguiente un paquete de la COOPERATIVA AZUCARERA DE ADRA (1909) -la única de España en condiciones de transformar caña y remolacha- por importe de 0,86 y 0,10 MPta, respectivamente. El Consejo de administración del Banco lo presentaba de esta manera:

«Durante el año, nuestro Banco ha prestado su concurso para la creación de varias empresas, entre otras, la sociedad DIPOR, S.A, DE TRANSPORTES DIRECTOS, negocio íntimamente relacionado con otros de nuestro grupo, como son los Tranvías de Granada, [...] También hemos contribuido a la adquisición y reorganización de la AZUCARERA DE ADRA, fábrica que se encuentra en circunstancias muy especiales, por poder hacer dos campañas anualmente, una de caña en la primavera y otra de remolacha en otoño; caso único debido a las condiciones de la región en que está situada» (v. (Banco Hispano Suizo para Empresas Eléctricas 1923)).

Vemos, pues, que al, margen de los objetivos fundacionales y de lo proclamado en la razón social misma, se impusieron las condiciones locales en la selección de los negocios del grupo, y sus necesidades internas. Unos negocios que, como los otros, se iniciaron con prometedores resultados y hacia 1926 ofrecían rendimientos alentadores.

Pero en estos últimos casos la colocación de los títulos fue desfavorable y se eternizaron en la cartera del Banco, aparentemente sin liquidez ninguna. En este punto la situación encerraba riesgos importantes. El proceso de expansión se había hecho al precio de reducir las inversiones directas del Banco en las sociedades más prometedoras, TUDOR, TEGSA, TRANVÍA DE CÁDIZ y FMVL de modo que hacia 1928 cargaban con un peso desproporcionadamente alto de inversiones poco prometedoras.

#### INVENTARIO DE LA CARTERA DE VALORES DEL BANCO HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS (Número de títulos en cartera al cierre del ejercicio respectivo)

Título	Valor	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
Acc.	FMVL	2.174	1.114	15	126	50	30	104	599	570	

<sup>17</sup> Tal vez convenga recordar que estamos utilizando como variable de referencia una variable “fondo” valorada a 31 de diciembre de cada año. Es claro que las variables “flujo” que la alimentaban, básicamente las compras y ventas de cada valor a lo largo de cada ejercicio pueden diferir notablemente en función de la liquidez y la rotación de cada valor. De este modo nuestro argumento debe ser matizado y hasta podría quedar totalmente invalidado si los títulos que acabamos de mencionar tuvieran una altísima rotación y los restantes muy baja, como parece que efectivamente sucedió. No obstante, si pensamos que los saldos a fin de año no fueran extraordinariamente distintos de los saldos medios del ejercicio correspondiente creo que podemos sostener con prudencia las conclusiones que siguen.

NÚÑEZ Y CASTELLANO CANALEJAS, 3

Obl.	FMVL 6%			13			1	14		11	10
Acc.	TEGSA	62	62	46	48	23	23	750	688	689	732
Acc.	Tranvías de Cádiz	11	11	18	18	19	19	19	19	19	19
Obl.	TEGSA 5%	8	8	8	3	9	9	19	9	8	10
Acc.	Dipor		2.161	1.789	1.582	1.811	1.933	2.042	2.061	2.281	2.544
Obl.	Dipor				139						
Obl.	Tranvías de Cádiz 5%		200	200		1	1	1	1	1	1
Acc.	Tudor		15		3			71	5	10	
Obl.	Tudor				9						
Acc.	El Financiero		2	2	2	2	2	2	2	2	
Bonos	El Financiero					2	2	2	2	2	
Acc.	Azucarera Adra 100 Pta			421	423	445	445	445	459	459	459
Acc.	Azucarera Adra 500 pta			132	2	43	43	353	1.231	1.500	1.503
Obl.	Azucarera de Adra			207	41	120	70	56	7		
Obl.	Azucarera de Adra				125						
Obl.	Azucarera de Adra				37						
Obl.	TEGSA 6%				1				43	25	
Acc.	TEGSA (nuevas)					1.650	1.376				
Acc.	Azucarera del Genil								37,5	37,5	37,5
Obl.	Metropolitano 6%								8		

Fuente: *Libro de Balances e Inventarios del BHISPEE*, en Archivo Histórico del BBVA (Bilbao)

En el caso de TEGSA, en particular, resulta significativo y hasta central para valorar las vicisitudes del grupo (v. (Núñez Romero-Balmas 1999)). Su plan de expansión hasta Motril atrajo la atención de los bancos URQUIJO, HERRERO y VIZCAYA y Juan Manuel Urquijo asumió la presidencia de la Sociedad. Mientras tanto el grupo de Canalejas, 3 se aplicaba al lanzamiento de DIPOR en estrecha colaboración con la sociedad de tranvías para impulsar el tráfico por el puerto de Motril y contribuir al “encauzamiento” del comercio granadino por dicha línea en detrimento de las líneas de ANDALUCES. Pero el proyecto nació viciado. Falto de recursos necesarios para construir un ferrocarril ordinario -que probablemente y dada la naturaleza del terreno hubiera sido extraordinariamente costoso- el enlace con el puerto de Motril se concluyó en 1926 por medio de un ferrocarril o cable aéreo, con vagonetas colgadas. Dicha tecnología limitaba seriamente los tipos de cargas que se podían transportar, excluía el tráfico de pasajeros y resultó extraordinariamente poco eficiente ya que, dada la configuración de la empresa, no admitía una explotación regular y sistemática e imponía a las mercancías dos rupturas de carga en los accesos a la red de vía estrecha y en el enlace de ésta con la red ferroviaria de ancho normal. Los esfuerzos de DIPOR resultaron en buena medida baldíos en este terreno y los resultados del cable a Motril lastraron sus resultados y los de la compañía propietaria.

En este punto la familiaridad con el negocio azucarero que había proporcionado la intervención del grupo en la AZUCARERA DE ADRA sugirió lo que en un principio pareció ser una alternativa prometedora, pero que a la postre resultó ruinosa. Patrocinado por el HISPANO SUIZO que estudió el proyecto y animó a sus socios, TEGSA se lanzó a una aventura industrial consistente en comprar caña en Motril para molturarla en una azucarera arrendada en la Vega

de Granada a la que se habría de transformar para poder moler caña y remolacha. El paralelo con la AZUCARERA DE ADRA salta demasiado a la vista pero en este caso, iniciado con el único objetivo de asegurar los rendimientos del cable Dúrcal-Motril, no dejaba de encerrar serios peligros. De este modo tanto la sociedad de los tranvías como el propio BHISPEE se vieron gravemente afectados por la crisis de los últimos años Veinte en el mercado azucarero e imposibilitados para maniobrar de forma de poder capear el temporal y esperar tiempos mejores en que sanear la situación. Para el Banco la única operación posible parece haber estado relacionada con la liquidación de FMVL que como ya hemos mencionado cambió de domicilio social y de Consejo de administración a principios de los años Treinta.

El proceso que acabamos de describir es inseparable de fenómenos más generales que operaron en el conjunto del mundo español de los negocios tras la conclusión de la Gran Guerra.<sup>18</sup> Podemos citar dos aspectos y los dos tuvieron un peso decisivo sobre el grupo que nos interesa. Por un lado la nacionalización de los negocios propiedad de inversores y grupos financieros de los países beligerantes. Por el otro, la transformación, más o menos formal, de las sociedades de titularidad alemana en sociedades de países neutrales o, mejor aún, formalmente españolas. Son dos procesos simultáneos y difícilmente distinguibles unos de otros a falta de información precisa que, si ha sido conservada, se encuentra por lo general en archivos bancarios extranjeros de difícil acceso. La cuestión que se plantea es saber en qué medida determinadas operaciones financieras durante los años Veinte respondieron a intereses propiamente españoles y cuales a intereses veladamente extranjeros. Quién operaba en nombre propio y quién como hombre de paja. Cuando se trataba de un proceso cooperativo y cuando nos encontramos ante operaciones oportunistas más o menos forzadas. Sobre este punto no estamos en condiciones de dar respuestas aún y será preciso avanzar en las investigaciones en fuentes extranjeras.

## 1. CONCLUSIONES PROVISIONALES

En estas páginas hemos explorado lo que se presenta como una prometedora vía para futuras investigaciones sobre la historia financiera de las empresas españolas: el aprovechamiento sistemático de las bases de datos que empiezan a construirse sobre las empresas españolas en la historia. Será preciso investigar grupos industriales, regionales o nacionales y sus vinculaciones a largo plazo, profundizar y detallar más y más las inversiones extranjeras en España, sus protagonistas y sus redes de conexión. Las figuras de Alfredo Velasco, de Juan García de la Mata o de Antonio Bastos invitan a explorar el papel de los militares en las empresas industriales españolas. Muchos de ellos dejaron el ejército para dedicarse a actividades más prometedoras en medio de una intensa polémica con los ingenieros civiles por las respectivas competencias profesionales. Es éste, a nuestro juicio, un tema de considerable interés, tanto o más que las veleidades intervencionistas desde el ejército mismo de aquellos otros ingenieros militares que permanecieron en activo y reivindicaron más y más capacidad de intervención durante las dos dictaduras.

Hemos presentado la historia de un modesto grupo industrial, aparentemente de carácter regional y diversificado, y su brusco desplome en la depresión y la crisis política de los años 30. La crisis del grupo parece haber estado provocada por decisiones equivocadas

---

<sup>18</sup> En ambos estuvieron estrechamente asociados los bancos URQUIJO, HERRERO y VIZCAYA, que ya hemos mencionado como socios del BHISPEE en algunas de sus iniciativas. (V. (Anes Álvarez and Otazu y Llana 1987); (Díaz Hernández 1998))

tomadas en la euforia de mediados de los años Veinte una etapa de gran turbulencia empresarial en la que los financieros andaban en busca de oportunidades de inversión. Entre tales errores el principal parece haber sido la construcción del ferrocarril aéreo Dúrcal-Motril, seguido por la entrada de lleno de TEGSA y el BHISPEE en el negocio azucarero. La depresión de los años Treinta parece haber afectado seriamente a unas estructuras financieras seriamente debilitadas.

El grupo de Canajelas, 3 parece haber sido una red virtual parcialmente diferenciada dentro de las grandes redes de la finanza nacional e internacional y bien interconectada con ellas, en particular los bancos de VIZCAYA, URQUIJO y HERRERO. Dichas redes transmitían eficientemente información y recursos financieros y humanos, en su seno se barajaban proyectos industriales, sus miembros negociaban a muchas bandas participaciones y recursos y definían sus respectivas esferas de interés. Dicha red tenía también directa e importante transcendencia sobre las carreras profesionales de sus protagonistas, desde los financieros con un gran patrimonio hasta los técnicos *self-made-men*, hechos por sí mismos gracias a su profesión. Dicha red virtual estaba en estrecho contacto con las redes financieras y de negocios internacionales desde finales del siglo XIX y este ha de ser precisamente uno de los aspectos principales a tratar en ulteriores estudios sobre este tema y sus afines.

La configuración del grupo parece haber sido eficiente y sobre todo flexible. Hizo posible promover algunas iniciativas prometedoras -FMVL- y facilitó el crecimiento de otras por medio de alianzas con poderosos grupos nacionales -TUDOR, TEGSA, TRANVÍA DE CÁDIZ; más tarde decidió diversificar sus inversiones hacia el negocio azucarero. Igualmente parece haber resultado flexible en el momento de la crisis, en que consiguió seguir operando y evitar la quiebra de las sociedades que controlaba en exclusiva mientras que los tranvías de Granada y su aventura azucarera se veían abocados a la suspensión de pagos.

## 1. BIBLIOGRAFÍA

- Electroquímica granadina Nuestra Señora de las Angustias* en Registro Mercantil de Granada. Libro de sociedades; Libro 17.  
«Hierros de Olula» en *Madrid Científico*. 1911.
- «Banco Hispano Suizo para empresas eléctricas» en *La Energía Eléctrica*. 1921; 59.
- «Banco Hispano Suizo para las empresas eléctricas» en *La Energía Eléctrica*. 1921; 45.
- «Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín S.A.» En *Anuario financiero que comprende el historial de valores públicos y de sociedades anónimas de España*. 1925; 563.
- Anes Álvarez, Rafael y Otazu y Llana, Alfonso de *El Banco Herrero. 75 años de historia. 1912-1987*. Banco Herrero; 1987.
- Banco Hispano Suizo para Empresas Eléctricas, editor. *Memoria leída en la Junta general de accionistas*. Madrid: 1923.
- Biescas Ferrer, José Antonio y Germán Zubero, Luis. *Una aproximación a la historia de Tudor en Zaragoza*. Centro Comercial Augusta. Pasado y Futuro. Zaragoza: Sicione S.A.; 1992; pp. 9-21.
- Bosque Maurel, Joaquín y Ferrer Rodríguez, Amparo. *Granada, la tierra y sus hombres*. Granada: Universidad de Granada - Caja General de Ahorros de Granada; 1999.
- Caron, François. «L'évolution de la concentration des entreprises en France au XX<sup>e</sup> siècle» en *Entreprises et entrepreneurs* Paris: Sorbonne; 1983.
- Casar Pinazo, José Ignacio. «Il prodigioso decennio dell'urbanistica madrilena, 1855-1865» en *Storia Urbana*. 1986; X(37).
- Díaz Hernández, Onésimo. *Los marqueses de Urquijo: el apogeo de una saga poderosa y los*

- inicios del Banco Urquijo, 1870-1931*. Pamplona: Universidad de Navarra; 1998.
- Dirección General de Industria. *Censo de centrales generadoras, líneas de transporte y subestaciones de la provincia de Granada en 15 feb 1935*. Madrid: Estadística industrial; 1935.
- García Ruiz, José Luis. «La nueva banca mixta en el Madrid de comienzos de siglo» en Tedde de Lorca, Pedro, Ed.; 1999; pp. 261-299.
- . «La banca extranjera en España tras la Restauración, 1874-1936» en *Homenaje a Joan Sardá i Dexeus*. Barcelona; En prensa.
- Giménez Serrano, Carmen. «Algunos datos sobre la reforma urbana de la plaza de Canalejas de Madrid en el siglo XIX» en *Ciudad y Territorio*. 1987; ene.-mar.
- . «Dinero y arquitectura. Edificios bancarios en España». Ministerio de Fomento (España). *Arquitectura bancaria en España*. Madrid: Electa; 1998.
- Martínez López, David. *El ferrocarril Granada-Motril. Una vieja aspiración*. Granada: Caja General de Ahorros de Granada; 1992.
- Ministerio de Fomento (España). *Arquitectura bancaria en España*. Madrid: Electa; 1998.
- Mohedano Barceló, Josep. «La formación del distrito de Zaragoza, 1890-1913. Un modelo de organización empresarial en la coyuntura finisecular». 1998.
- Morsel, Henri. «Les groupes dans les industries électriques en France avant la nationalisation» en *Cahiers d'Histoire*, Lyon. 1981; XXVI.
- Núñez Romero-Balmas, Gregorio. «Antiguos aprovechamientos de fuerza del Alto Genil» en Titos Martínez, Manuel, Ed. *Nuevos paseos por Granada y sus contornos*. 1ª ed. Granada: Caja General de Ahorros; 1993a; pp. 521-33.
- . *La Sevillana de Electricidad (1894-1930) y la promoción multinacional en el sector electrotécnico*. Granada: Eds. Némesis; 1993b.
- . «Cien años de evolución institucional en el sector eléctrico en España» en Núñez, Gregorio y Segreto, Luciano, Eds. *Introducción a la Historia de la empresa en España*. Madrid: Abacus; 1994a.
- . «Origen e integración de la industria eléctrica en Andalucía y Badajoz» en Alcaide, Julio; Bernal, Antonio M. y otros *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de Historia*. 1994.
- . «La hidroelectricidad en pequeña escala» en Titos Martínez, Manuel, Ed. *Historia económica de Granada*. 1998; pp. 267-282.
- . *Raíles en la Ciudad. Empresa y ciudad en torno a los tranvías de Granada*. Granada: Caja General de Ahorros de Granada / Ayuntamiento de Granada; 1999.
- . «Carlos Mendoza y Sáez de Argandoña» en Torres Villanueva, Eugenio, Ed. *Los cien empresarios españoles del siglo XX*. Madrid: Lid; 2000.
- . «Escoriaza y Fabro, vizconde de Escoriaza» en Torres Villanueva, Eugenio, Ed.; 2000.
- . «El conde de Arteche (1878-1960)» en Velarde, Juan e Iranzo, Juan, Eds. *Veinte banqueros* Madrid. FUNDES. En prensa.
- Sáenz Lorite, Manuel. «De la Vega a la aglomeración urbana de Granada. Aproximación geográfica a un espacio en fase de reorganización» en *Cuadernos Económicos de Granada*. 1996; 5 (Noviembre):73-88.
- Sociedad española del acumulador Tudor. *Notas históricas sobre la sociedad (1897-1919)*. Manuscrito.
- . *Actas del consejo de administración*.
- Tafunell Sambola, Xavier. *Los beneficios empresariales en España (1880-1981): Elaboración de una serie anual*. Madrid: Fundación Empresa Pública; 1996.
- . «Los beneficios empresariales en España, 1880-1981. Estimación de un índice anual del excedente de la gran empresa» en *Revista de Historia Económica*. 1998; XVI (3):707-

Tedde de Lorca, Pedro. *Madrid y el capital financiero en el siglo XIX*. Madrid: Ayuntamiento; 1981.

Torres Balbás, Leopoldo. «La última obra de Rucabado» en *Arquitectura*. 1920; (25).  
Torres Villanueva, Eugenio, Ed. *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*. Madrid: LID Editorial Empresarial; 2000.

Tortella Casares, Teresa. *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*. Madrid: Archivo del Banco de España; 2000.

Tranvías Eléctricos de Granada S.A. *Memoria presentada a la junta general de accionistas*. Granada; 1917.

Velasco Sotillos, Alfredo. «Algunas consideraciones sobre comunicaciones interurbanas, ferrocarriles secundarios y aumento de capacidad de tráfico de las principales líneas férreas» Madrid: Memorial de Ingenieros.; 1920.

Williamson, Oliver E. *Economic Organization. Firms, Markets and Policy Control*. 1990. XYZ. «Acumulador Tudor» en *Madrid Científico*. 1898; 178:1367-68.

**Banco Hispano Suizo para Empresas Eléctricas (1920-10-12)**

Fuentes: AFSAE, 1923; 1934; 1943/1944

**Estadísticas (en MPta)**

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Capital Nominal</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	10	10
<b>Capital Desembolsado</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2,11	2,11	2,11
<b>Pasivo total</b>		8,77	12,4			18,8	20,8	21,4	22					30
<b>Cuentas a la vista</b>		3,55	5,88			2,46	4,63	5,02	4,69					5,2
<b>Cuentas a plazo</b>			0,02											
<b>Depositantes en valores</b>		3,99	5,68			8,72	9,92	10,1	10,3					
<b>Cartera de efectos y valores</b>		1,5	2,57			3,16	3,63	3,13	3,48					
<b>Beneficios</b>		0,22	0,25	0,23	0,09	0,15	0,16	0,16	0,17	0,19	0,68	0,32	0,01	0,02
<b>Dividendos líquidos %</b>		8	10	10	6	8	8	8	8	8	10	7	0	0

**Domicilio social**

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Canalejas, 3, 1º</b>	X	X	X	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	X

**Decisiones estratégicas**

<b>Modificaciones de estatutos</b>	Fundación													
<b>Operaciones</b>														
<b>Dividendo pasivo</b>											X			
<b>Ampliación de capital</b>													X	

**Consejo de Administración**

Consejeros	Títulos	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Dávila Ponce de León, E.</b>	Guadian		P	P	...	...	...	P							
<b>Weibel de Manoel, E.</b>			VP	VP	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	VP
<b>Morales Díaz, Eduardo</b>			S	S											
<b>Guillén y Mondría, T.</b>			C	CD	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	P
<b>López Dóriga Blanco, P.</b>	Rostroll		V	V											
<b>Velasco Sotillos, Edo.</b>	Ingenier		V	V	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	V
<b>Velasco Vitini, Manuel</b>															
<b>Weibel de Manoel, E.</b>			V	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	V
<b>Leboucher, Luis</b>			Dir.	Dir.											
<b>Cobos y García Ibáñez, F.</b>			J. C.	...	...	...	...	J. C.	J. C.	...	...	...	...	...	...
<b>López, Jacinto</b>					Apoderado										
<b>Hirt, Eduardo C.</b>					Apoderado										
<b>Bastos Ansart, Antonio</b>								D.G	D.G	D.G.	Dir. Ger.	...	...	...	Dir.
<b>López Dóriga y de la Hoz, Gonzalo</b>								Subdirector							
<b>Zavala, Alfredo de</b>	Abogado								...	V					

**Española del Acumulador Tudor (1897-11-10)**

Fuentes: AFSAE, 1920, 1929, 1934 y 1943/1944

**Estadísticas**

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Capital nominal</b>	2,5	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75
<b>Capital desembolsado</b>	2,5	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,8
<b>Obligaciones</b>	...	...	...	...	0,57	...	...	...	0,12	...	...	...	...	...
<b>Pasivo total</b>					9,2				9,53					9,1
<b>Beneficios</b>	0,31	0,74	0,93	0,94	0,96	0,9	0,92	0,97	0,97	0,98	0,99	0,87	0,86	0,84
<b>Dividendos líquidos (% sobre capital)</b>	6	10	11	11	11	11	11	11	11	11	10	8	8	8
<b>Cotización Bolsa Madrid (Media)</b>					144	146		136	164	150	153	146	125	120

**Domicilio social**

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>C. Victoria, 2, Madrid</b>	X	...	...	...	...	...	...	...	X	...	...	...	...	...

**Servicio financiero**

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Banco Hispano Suizo para Empresas Eléctricas</b>					X									

**Decisiones estratégicas**

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Modificaciones de estatutos</b>		X												

**Consejo de Administración**

Consejeros	Títulos	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Urrutia, Juan</b>		V													
<b>Tudor, Enrique</b>		V	...	...	...	V									
<b>Echeverría, Federico</b>		P	...	...	...	P	...	...	...	P	...	...	...	...	V
<b>Dávila Ponce de León, E.</b>	Guadiana,C	V	...	...	...	V	...	...	...	V	...	...	...	...	V
<b>García de la Mata, Juan</b>		V	...	...	...	V	...	...	...	V	...	...	...	...	V
<b>Velasco Sotillos, Alfredo</b>	Ingeniero	V	...	...	...	V	...	...	...	V					
<b>Weydmann y Kubly, Félix</b>		V	...	...	...	V	...	...	...	V	...	...	...	...	V
<b>Weibel de Manoel, Eduardo</b>	Ger.	...	...	...	...	V	...	...	...	V	...	...	...	...	V
<b>Ruiz Senén, Valentín</b>						V	...	...	...	V					
<b>Mora, César de la</b>										V	...	...	...	...	P
<b>Selgas, Juan de</b>										V	...	...	...	...	V
<b>Ballesteros, Manuel</b>															V
<b>Sáenz y Fernández Casariego, Antonio</b>															V

**Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín (1921-06-13)**

FMVL Fuentes: AFSAE, 1923, 1928, 1932, 1934

**Estadísticas (en MPta)**

	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
<b>Capital nominal MPta</b>	5	5	5	8	8	8	8	8	...	...	14	14	14

