

Pablo Díaz Morlán*

LA IMPORTANCIA DE LLAMARSE YBARRA. LOS NUEVOS NEGOCIOS DESDE ARRIBA Y OTROS BENEFICIOS CAPITALISTAS

El presente trabajo analiza las principales actuaciones empresariales de la familia Ybarra con el empleo de herramientas procedentes de la idea de función empresarial de J. A. Schumpeter, para tratar de explicar la tendencia del capital a la permanencia en el tiempo. Del análisis realizado surge como factor explicativo la posibilidad de hacer negocios «desde arriba», esto es, la capacidad del capital de apropiarse las futuras ganancias de las nuevas combinaciones empresariales. De este modo, las herramientas teóricas empleadas contribuyen a entender mejor la historia empresarial, y ésta devuelve el servicio matizando la teoría económica utilizada.

Palabras clave: historia económica, empresas, empresarios, empresas familiares, contratos, organización de la empresa.

Clasificación JEL: L14, L22, N83.

1. Introducción

En este trabajo se presenta una aproximación a los motivos que explican la permanencia en los primeros puestos de la escala social de quienes han poseído derechos sobre grandes capitales. Para ello he tomado la opción metodológica de analizar el devenir de una familia de empresarios mediante herramientas procedentes de la teoría económica dinámica de J. A. Schumpeter¹. La familia escogida, la de los Ybarra, posee caracteres emblemáticos

dentro de la historia empresarial española y ha sido estudiada por otros autores y por mí mismo en los últimos tiempos². Tiene, cuando menos, dos siglos de historia y cuenta en su haber con algunas de las creaciones empresariales más importantes de este país, por lo que ofrece un material privilegiado al investigador. Para llevar adelante el análisis he seleccionado algunas de las actuaciones más relevantes que algunos de sus miembros desarrollaron en distintos momentos históricos y las he observado —con la brevedad que imponen las características de este artículo— a la luz de la idea schumpeteriana de la función

* Universidad de Alicante.

¹ Emplearé las ediciones en castellano de sus obras: *Teoría del desenvolvimiento económico* (1944), *Ensayos* (1968) y *Ciclos económicos* (2002).

² SIERRA (1992, 1996 y 2000); YBARRA (2002); DÍAZ MORLÁN (2002a y 2002b).

empresarial. Se trata en todos los casos de iniciativas que entran cómodamente en la concepción que Schumpeter tenía de las innovaciones o nuevas combinaciones, las cuales, como es sabido, engloban no sólo a las de carácter tecnológico sino también organizativo y comercial, así como de hallazgo de recursos³.

Paso revista en las páginas que siguen, por tanto, a algunos de los hechos que posibilitaron el ascenso de la familia Ybarra a las capas más altas de la sociedad española y permitieron su permanencia en ellas durante el transcurso de varias generaciones. En otros lugares me he acercado al mismo tema desde lo que se conoce del funcionamiento de las empresas y grupos de carácter familiar y he mencionado también la cercanía al poder político como elemento de la explicación⁴. Aquí me limito a aplicar la función empresarial schumpeteriana a un caso de estudio, para ver hasta qué punto y con qué posibles matices puede servir la teoría económica dinámica del economista austríaco para llegar a una mayor comprensión de los hechos históricos. De entre las herramientas de análisis que puso a nuestra disposición he escogido las que he considerado pertinentes y que se refieren al modo en que los empresarios llevan adelante su innovación, dejando al margen otros aspectos de su teoría del desarrollo económico que no conciernen directamente al objetivo de este trabajo⁵. Es por consiguiente un intento de llevar a la práctica el diálogo tantas veces reivindicado entre historia económica y teoría económica, que debe servir siempre a ambas, como decía el mismo Schumpeter, de tal forma que la primera escoja de la segunda las herramientas que necesite para ser mejor explicada, y la segunda se apoye en la primera para ser continuamente mejorada⁶.

³ Una formulación explícita de los diversos tipos de innovación se encuentra en SCHUMPETER (1944: 77).

⁴ Véase DÍAZ MORLÁN (2002b).

⁵ Esta actitud selectiva no debe sorprender, y de hecho el mismo Schumpeter la señaló con respecto a la asunción de su teoría del desarrollo económico, para la que defendió que no era imprescindible asumir en todas sus partes sus ideas sobre moneda, crédito e interés. SCHUMPETER (1944).

⁶ SCHUMPETER (1968: 264-265 y 271-272).

2. Los Ybarra y la función empresarial

Como acabo de indicar, la historia de la familia Ybarra constituye una valiosa materia prima para los intentos interpretativos del investigador. Como dinastía empresarial puede otorgársele una fecha fundacional, la de 1801, año en el cual el patriarca, José Antonio Ybarra de los Santos, se estableció de manera definitiva en Bilbao. Tras una primera década en que ejerció como procurador, se inició como comerciante de todo tipo de mercaderías junto a su mujer y se internó con fuerza en el comercio de vena y hierro con las ferrerías del área cantábrica. En el decenio de 1820, convertido ya en uno de los cuatro tratantes de mineral más poderosos de Vizcaya, estableció con sus competidores una sociedad que prácticamente monopolizó las relaciones entre el criadero de Somorrostro y los dispersos centros siderúrgicos. Este monopolio y las oportunidades deparadas por la guerra carlista le enriquecieron de tal manera que en el momento de su muerte, en 1849, se había convertido en uno de los comerciantes más importantes de Bilbao. Un poco antes de esta fecha, él mismo, sus hijos y algunos socios habían dado el paso definitivo que les convertiría en fabricantes al adquirir y poner en marcha de nuevo las instalaciones siderúrgicas de Nuestra Señora del Remedio, en la localidad de Guriezo. Poco después, en 1854, afianzaban esta posición con la creación de Nuestra Señora del Carmen en Baracaldo, que con el tiempo, en 1882, se convertiría en Altos Hornos de Bilbao, embrión de la futura Altos Hornos de Vizcaya. Mientras tanto, su conocimiento del yacimiento de Somorrostro les permitió el acceso a la propiedad minera y la realización de magníficos negocios en asociación con empresas siderúrgicas europeas deseosas de integrarse verticalmente para asegurar su abastecimiento de mineral sin fósforo a precios ventajosos. Los hijos y yernos de José Antonio, así como sus nietos, fueron quienes protagonizaron estas actuaciones empresariales y quienes obtuvieron las elevadas rentas que depararon durante décadas. En el primer tercio del siglo XX, varios miembros del ya extenso clan Ybarra participaron

en sociedades de nueva creación tan relevantes como el Banco de Vizcaya, Hidroeléctrica Ibérica, Hidroeléctrica Española, la Sociedad Española de Construcción Naval y otras de no menor significación. Sin duda, representaban mejor que ninguna otra familia a la oligarquía vizcaína situada en el apogeo de su enriquecimiento y de su influencia social y política que, aunque de forma dramática, superaría la prueba de la Guerra Civil y se mantendría durante el franquismo hasta llegar a los tiempos de democracia y crisis para transformarse pero no desaparecer.

Abarcada en toda su extensión, esta permanencia de dos siglos no es común en la historia empresarial española —aunque tampoco única⁷—. Corresponde ahora intentar explicar los acontecimientos sin cuya existencia no podríamos entenderla. Se trata de aquellos momentos señalados en que miembros de alguna de las generaciones de la familia comenzaron nuevos negocios o, dicho con mayor propiedad y en términos schumpeterianos, llevaron a cabo nuevas combinaciones o participaron en ellas de tal forma que su éxito les dio la oportunidad de mantener sus puestos de privilegio en la sociedad. He reunido algunos de estos hechos, evidentemente no todos, siguiendo el único criterio de su importancia en términos empresariales. Los confrontaré a continuación, y de manera cronológica, con la concepción que Schumpeter ofreció de la función empresarial.

El primer paso hacia el enriquecimiento correspondió sin lugar a dudas a José Antonio Ybarra de los Santos. Como ya he indicado, tras una década en que ejerció como procurador de causas del Corregimiento de la provincia de Vizcaya, a partir de 1815 o quizá un poco antes se convirtió en comerciante junto a su mujer, Jerónima Gutiérrez de Cabiedes, mediante la instalación de

una tienda en Bilbao dedicada a todo tipo de mercaderías y la introducción en el comercio de mineral y hierro entre las ferrerías y el criadero de Somorrostro, alcanzando tal éxito en ambas actividades que pronto elevaron su categoría social por encima de la de otros comerciantes. Bastó para comenzar su andadura empresarial con los ingresos de José Antonio como procurador y una mediana herencia de sus padres, y no fue necesario más, pues no requirieron desembolsos iniciales en inversiones fijas al tratarse de actividades no industriales. Los beneficios que obtuvieron con el éxito de las dos nuevas combinaciones les impulsaron hacia una progresiva acumulación de capital, de tal forma que mediada la década de 1820 José Antonio había logrado alcanzar tal posición en el comercio de mineral que sólo contaba con tres competidores serios en su trato con las ferrerías. Esta escasez de oferentes llevó en 1828 a su fusión en una sola sociedad, Ybarra, Mier y Compañía, una verdadera nueva combinación schumpeteriana porque alteró por completo el mercado de mineral al concentrar bajo su dominio las tres cuartas partes del comercio con los ferrones. Las rentas de monopolio obtenidas a partir de entonces —o lo que Schumpeter calificaría de ganancias de la nueva combinación⁸— elevaron definitivamente a José Antonio a la condición de capitalista con capacidad para internarse en nuevas aventuras empresariales sin necesidad perentoria de buscar apoyo financiero externo⁹.

Y las oportunidades surgieron en los años siguientes gracias a esa autonomía financiera y a sus contactos en otras plazas españolas, europeas —como París y Londres— y americanas —tanto en Cuba como en las nuevas repúblicas independientes del continente—. Si bien es cierto que la Guerra Carlista de 1833-1839 creó dificultades insalvables al comercio de mineral, éstas fueron compensadas con lucrativas operaciones de contra-

⁷ Pueden hallarse ejemplos de permanencia superior a dos generaciones en las familias de Botín, Urquijo, March y otros —cuyas historias resumidas se encuentran en TORRES (ed.) (2000)—, pero no resulta fácil mencionar una sola dinastía de empresarios y capitalistas que haya perdurado desde 1801 hasta casi el presente manteniendo sus posiciones de dominio en sectores relevantes de la economía española.

⁸ SCHUMPETER (1944: 157-158).

⁹ DÍAZ MORLÁN (2002a: cap. I). Los socios iniciales de Ybarra, Mier y Compañía, además de José Antonio, fueron José de Chávarri, José Antonio Mier y Nicolás María de Llano.

bando y de suministro a las tropas contendientes, así como con la entrada decidida en el comercio con las Antillas españolas, abasteciendo de esclavos a las explotaciones cubanas y trayendo a Europa el azúcar de los ingenios. En la década de 1840, visible ya la decadencia definitiva de las herrerías, José Antonio y sus hijos decidieron dar por fin el nuevo salto empresarial que les convertiría en industriales. No cabe duda de que la nueva combinación, consistente en levantar un alto horno en la herrería del Remedio, en Guriezo —que se habían apropiado junto con otros socios al serle imposible a su antiguo dueño pagar sus deudas— entra de lleno en la concepción schumpeteriana de la función empresarial, pues se trató de una verdadera innovación tecnológica en la España de entonces —no exclusiva de los Ybarra, sino compartida con un puñado de emprendedores que hicieron lo mismo en Málaga, Vizcaya y Álava¹⁰— que destruyó la manera antigua de fabricar el hierro. Además, la iniciativa no se quedó en Guriezo porque pronto, en 1854, decidieron levantar en Baracaldo la fábrica de Nuestra Señora del Carmen, de mayores dimensiones que la anterior y con un nuevo sistema de fabricar el producto ideado por el inventor francés Adrian Chenot¹¹. Ni el mismo Schumpeter habría encontrado ejemplos más evidentes de nuevas combinaciones, y de hecho empleó casos hipotéticos semejantes a éstos para ilustrar su teoría de la función empresarial¹². Sin embargo, una observación más cercana de ambas innovaciones descubre matices que deben tenerse en cuenta. Los Ybarra aportaron su capacidad financiera, pero quien cargó con el mayor peso de los dos nuevos negocios en sus aspectos directivos y técnicos fue José

Vilallonga, su socio catalán, que sin embargo sólo tuvo una participación minoritaria en el capital. Así pues, fue Vilallonga, y no los Ybarra, quien protagonizó la función empresarial pura schumpeteriana, aceptando ceder la mayor parte de la participación en los dos negocios, y con ella los beneficios esperados, a cambio de llevar adelante las nuevas combinaciones. En suma, los vascos adquirieron con su capacidad de compra la capacidad de ganancia del catalán.

Las dos siguientes iniciativas llegaron en las décadas de 1870 y 1880. Sin ellas, los Ybarra no habrían ascendido a la nueva cumbre de negocios que por entonces se estaba conformando en Vizcaya y se habrían quedado limitados a ejercer un papel menor en la economía de la provincia. Se trató de la creación de dos compañías mineras en asociación de varias empresas siderúrgicas europeas y de la refundación, ampliación y conversión de Nuestra Señora del Carmen en Altos Hornos de Bilbao. La primera comenzó en 1873 con la constitución de la Orconera Iron Ore, cuyo capital se repartió en cuatro partes iguales entre los Ybarra y las compañías Consett, Dowlais y Krupp, para explotar las minas más ricas que los primeros poseían en Somorrostro, que arrendaron a la nueva sociedad. Además, varios miembros de la familia obtuvieron la concesión para el trazado de un ferrocarril desde el yacimiento hasta la ría del Nervión, que también arrendaron a la Orconera a cambio de un canon por tonelada de mineral, añadiendo con facilidad beneficios nada despreciables a los obtenidos con las minas. En 1876 redondearon el negocio minero con otra operación similar al fundar la Compañía Franco-Belga de Minas de Somorrostro, reservándose en esta ocasión el 10 por 100 del capital y repartiendo el resto entre las empresas Montataire, Denain et Auzin y Cockerill¹³. Los Ybarra fueron pioneros, junto con José María Martínez Rivas, en este negocio de aliarse con la siderurgia extranjera para explotar el mineral de hierro vizcaíno, por lo que puede hablarse sin excesivas difi-

¹⁰ Las fábricas de La Concepción, Bolueta y Araya, respectivamente. Véanse NADAL (1970) y GARCÍA MONTORO (1978) para la primera, ALONSO, ERRO y ARANA (1998) para la segunda y SÁEZ (1999) para la tercera.

¹¹ Una descripción de esta innovación se encuentra en URIARTE (1998).

¹² Casos en los que un empresario levanta una nueva instalación fabril para producir un bien novedoso o de una forma novedosa. Se encuentran repartidos en diversos apartados de sus obras. SCHUMPETER (1944 y 2002).

¹³ GLAS (1996); ESCUDERO (1998); DÍAZ MORLÁN (2002a, cap. V).

cultades de función empresarial y de nuevas combinaciones que destruyeron las formas antiguas de explotación para alterar, definitivamente, la situación del sector y alcanzar un nuevo equilibrio, más elevado en producción y menor en costes. Entra dentro, por consiguiente, del proceso de innovación descrito por Schumpeter, si bien basta con observar el modo en que procedieron los Ybarra de la década de 1870 para que el investigador se percate de que, en suma, lo único que hicieron fue aprovechar con tino su posición ventajosa en la propiedad de minas heredada y sus privilegiados contactos, también heredados, con casas de comercio e industriales de toda Europa y con los políticos españoles necesarios para vencer ciertas resistencias a las concesiones¹⁴.

Por lo que respecta a la creación de Altos Hornos de Bilbao en 1882, los motivos fundamentales para ampliar Nuestra Señora del Carmen dando entrada a nuevos socios consistieron en la percepción de que se hacía necesario abandonar los antiguos sistemas de producción para adoptar el del convertidor Bessemer, así como que era conveniente transformar la antigua sociedad comanditaria en anónima para reducir riesgos financieros y poder repartir las acciones con mayor facilidad entre los ya numerosos herederos. De nuevo el alma de la idea y quien contribuyó de forma decisiva a llevarla adelante fue José Villalonga —emparentado desde la década de 1860 con los Ybarra¹⁵—, al que se le premió con la presidencia de la nueva empresa, cargo que ostentó hasta su fallecimiento en 1898. Y una vez más, no fue él quien tuvo un mayor número de acciones, sino Juan y Gabriel Ybarra y el cuñado de ambos, Cosme Zubiría, así como los nuevos socios ca-

pitalistas de los grupos de Comillas y Urquijo y de la Compañía del Norte. De nuevo el capital, la capacidad de compra, adquiriría capacidad empresarial y se hacía con buena parte de los derechos sobre futuras ganancias.

La siguiente transformación profunda de los intereses de la familia llegó en la primera década del siglo XX, con su participación en tres nuevas iniciativas fundamentales: el nacimiento del Banco de Vizcaya en 1901, la fusión de Altos Hornos de Bilbao con la Vizcaya y la Iberia para crear Altos Hornos de Vizcaya en 1902, y la constitución de la Sociedad Española de Construcción Naval, en 1908, en asociación con otros poderosos elementos nacionales y foráneos, respondiendo a la petición directa del Presidente del Gobierno a uno de los miembros del clan. Una vez más, hay que afirmar que sin su colaboración en estas tres nuevas combinaciones de primer orden los Ybarra no habrían permanecido en los elevados puestos que hasta entonces habían ocupado en la sociedad. La primera se llevó a cabo en unión de otros elementos capitalistas de la provincia y constituyó el germen de lo que andando el tiempo se convertiría, entre otras cosas, en el grupo hidroeléctrico más poderoso de España, porque del Banco de Vizcaya surgió la financiación y el impulso necesarios para constituir todo un conglomerado de empresas de producción y distribución de electricidad entre las cuales se contaron Hidroeléctrica Ibérica, Electra del Viesgo e Hidroeléctrica Española. Del consejo de administración y de la propiedad accionarial de la entidad bancaria saltaron a los de estas nuevas sociedades algunos miembros del clan, el más relevante de entre ellos Fernando Ybarra Revilla, que sería premiado con el marquesado de Arriluce en 1918. Él y otros capitalistas utilizaron su capacidad financiera para adquirir la capacidad técnica y empresarial del ingeniero Juan Urrutia, alma de las ideas hidroeléctricas del Vizcaya, lo mismo que hizo la Banca Urquijo con Valentín Ruiz Senén y posteriormente el Banco de Bilbao con José Orbeago¹⁶.

¹⁴ La concesión del ferrocarril, por ejemplo, se consiguió con unos pocos viajes a Madrid y Londres y el empleo de los contactos políticos de un agente en la capital. Los Ybarra ni siquiera hubieron de proceder a la construcción de la línea, de la que se encargó la Orconera, y obtuvieron por el arrendamiento de la concesión unos beneficios a la vista de los cuales ellos fueron los primeros sorprendidos. Lo que no obsta para aceptar que su capacidad negociadora esté fuera de toda duda. DÍAZ MORLÁN (2002a: cap. V).

¹⁵ Se había casado en 1860 con Rafaela Ybarra Arámbarri, hija de Gabriel Ybarra Gutiérrez de Cabiedes y nieta, por consiguiente, de José Antonio Ybarra de los Santos. DÍAZ MORLÁN (2002a: apéndices y 2002b).

¹⁶ Banca Urquijo, en DÍAZ HERNÁNDEZ (1998); Banco de Bilbao y Orbeago, en DÍAZ MORLÁN (1998).

Por lo que respecta a Altos Hornos de Vizcaya, cabe decir que no se aprecian diferencias importantes con respecto a otras iniciativas que estamos comentando. Si Víctor Chávarri y José Vilallonga, artífices respectivos de la Vizcaya y Altos Hornos de Bilbao, hubieran vivido la fusión de ambas empresas, podríamos quizá hablar de función empresarial unida a derechos sobre el capital, pero el primero había muerto en 1900 y el segundo dos años antes, y quienes protagonizaron y disfrutaron la nueva combinación schumpeteriana que monopolizó el sector siderúrgico español se encontraron con un camino de conversaciones y acuerdos previos bien trazado y comenzado a andar, por lo que no tuvieron más que aplicar un cierto sentido común a sus decisiones y unir en un mismo destino empresarial sus derechos de propiedad heredados. No parece haber asomo de la función empresarial que supera dificultades en esta innovación organizativa de primer orden, posiblemente una de las más relevantes de su época¹⁷. Connotaciones algo distintas tuvo la que Tomás Zubiría Ybarra llevó a cabo por encargo —bajo la apariencia de concurso público— de Antonio Maura en 1908, un año después de que fuera premiado con el título de conde de Zubiría, al constituir la Sociedad Española de Construcción Naval. Le fue encomendada al conde porque ejercía la presidencia de Altos Hornos de Vizcaya y por sus envidiables conexiones tanto empresariales como políticas, que incluían su amistad y simpatía ideológica con el entonces Presidente del Gobierno español. Zubiría echó mano de sus contactos para unir en un mismo proyecto a intereses de constructores navales ingleses y de importantes navieros españoles, de tal forma que creó una

entidad empresarial destinada a hacerse con la mayor parte de los pedidos provenientes del Estado y a pervivir en el tiempo más allá de algunos de sus potenciales competidores, a los que acabaría absorbiendo o echando del sector¹⁸. Si bien puede hallarse aquí función empresarial unida a la capacidad de compra o capital, la oportunidad de realizar la nueva combinación provino, quizá más claramente que en cualquier otra ocasión, de la posición elevada que algunos de los Ybarra disfrutaban entonces en la economía española. Se trató, sin duda de ningún género, de un nuevo y rentable negocio organizado «desde arriba».

A partir de entonces quedó configurado, con visos de permanencia, el panorama de los principales intereses de los Ybarra y de otras familias asociadas a ellos. Pero desde sus puestos de máxima responsabilidad en las empresas en que participaron surgieron en ocasiones iniciativas empresariales que entran perfectamente en la categoría de nuevas combinaciones. A la altura de 1919, el conde de Zubiría y el marqués de Arriluce, hijo de un primo del anterior, que ostentaban respectivamente la doble presidencia y vicepresidencia de Altos Hornos de Vizcaya y la Sociedad Española de Construcción Naval, intervinieron de manera decisiva para que ambas compañías adquirieran los negocios de la Casa Martínez Rivas, cuyo principal impulsor, José María, había fallecido en 1913. Se trató de una verdadera actuación empresarial al estilo de las definidas por Schumpeter porque transformó —en realidad, clarificó— la organización industrial de dos sectores fundamentales, el siderúrgico y el de construcción naval. Tanto la fábrica de San Francisco como los Astilleros del Nervión se hallaban entonces descapitalizados y la competencia que las demás empresas podían temer de ambas era de menor consideración, pero el verdadero riesgo se encontraba en la posibilidad, ya pactada por los herederos

¹⁷ Quizá convenga insistir en que lo que estamos buscando es esa capacidad para superar las diversas dificultades que se encuentra una innovación destinada a destruir la manera antigua de hacer las cosas, tal y como la veía Schumpeter. Véase, por ejemplo, SCHUMPETER (1944: 94-98). En el caso de la creación de Altos Hornos de Vizcaya no es posible encontrar tales dificultades y sí un camino bien sencillo de seguir —a partir de la larga tarea preparatoria de Chávarri y Vilallonga, si se quiere—, y sin embargo está fuera de toda duda que se trata de una nueva combinación porque alteró para siempre la organización del sector siderúrgico español.

¹⁸ Me refiero en concreto a los Astilleros del Nervión de José María Martínez Rivas, que enseguida comentaré, y a los Astilleros de Cádiz de Horacio Echevarrieta. DÍAZ MORLÁN (1999).

ros, de que inversores extranjeros las emplearan como trampolín para su introducción en dos ramas básicas de la economía española. Zubiría y Arriluce, en unión de Comillas y Urquijo, que hicieron valer su influencia directa en los consejos de administración para eliminar reticencias, tuvieron muy en cuenta esta amenaza a su situación de monopolio y la resolvieron por medio de la compra, manteniendo cerrado para sus intereses el coto de la industria pesada española¹⁹. No fueron pequeños los beneficios que obtuvieron de esta actuación, que sólo pudieron realizar quienes ya ostentaban con antelación posiciones de privilegio en las grandes empresas que entraron en liza.

Fue también el marqués de Arriluce quien protagonizó las negociaciones para la instalación de Babcock & Wilcox en Vizcaya, en 1918, y para la fundación de General Eléctrica Española, en 1929, y otro miembro del clan —de hecho, un hijo de Arriluce—, Luis María Ybarra Oriol, llevó a la empresa que presidía, Hidroeléctrica Ibérica, a efectuar su fusión con Saltos del Duero para crear Iberduero en 1944²⁰. Las tres iniciativas pueden incluirse en la definición de innovaciones schumpeterianas, y en las tres estuvieron muy presentes varios miembros del clan, tanto en sus consejos de administración como en el capital. Pero por debajo de ellos existió un grupo de profesionales a sueldo de las empresas que fueron quienes en verdad protagonizaron las iniciativas y vencieron los obstáculos con que se encontraron éstas, por lo que es en ellos, en realidad, donde debe buscarse la función empresarial. El capital y la alta dirección cumplieron la suya al contratarles para llevar a cabo las nuevas combinaciones. El premio de su éxito traducido en beneficios fue a parar en forma de dividendos, aumento del valor en bolsa de las acciones y ampliaciones de capital gratuitas

a quienes habían adquirido con antelación la capacidad de ganancia de dichos profesionales.

Y no pueden dejar de comentarse dos iniciativas empresariales de las décadas de 1980 y 1990 que de nuevo sirvieron para que varios miembros del clan se mantuvieran en la cúspide de los negocios españoles: la fusión del Banco de Bilbao con el de Vizcaya para crear el BBV y la expansión extraordinaria que experimentó el Grupo Correo de Comunicación a partir de una longeva existencia como periódico de provincias. En las dos participaron algunos Ybarra como accionistas destacados y también en parte como gestores, y en las dos puede encontrarse un denominador común sin excesiva dificultad: la presencia de directivos a sueldo cuya capacidad fue determinante para el éxito de las nuevas combinaciones. No se entiende el ascenso del BBV sin figuras como Ángel Galíndez, Pedro Toledo, José Ángel Sánchez Asiaín y Pedro Luis Uriarte, al igual que no puede comprenderse la expansión del Grupo Correo de Comunicación sin la capacidad gestora y empresarial de los socios de los Ybarra en el negocio, los Bergareche, y sin directores tan acertados como José Antonio Zarzalejos²¹. Los Ybarra pusieron su capital, y con esta capacidad de compra adquirieron a cambio de un salario y otras contraprestaciones —que en ocasiones incluyeron la entrada en el capital— la capacidad de ganancia de quienes llevaron a cabo las nuevas combinaciones. De nuevo los beneficios fueron a parar, en su mayor parte, a quienes ostentaban los derechos sobre la propiedad, en forma del tantas veces mencionado «incremento de valor para el accionista»²².

Hasta aquí llega la exposición de las innovaciones empresariales que he seleccionado para contrastar la validez

¹⁹ AA, leg. 16, *Informe de la Administración sobre la adquisición de la propiedad de Martínez Rivas enclavada en el concejo de Sestao*; AY, legs. 505 y 510, cartas de Ángel Jausoro al Conde de Urquijo fechadas entre septiembre de 1919 y enero de 1920.

²⁰ General Eléctrica Española y Babcock & Wilcox, en AA, caja 10, núm. 19; Iberduero, en AI, Informes de los secretarios de los consejos de las empresas elevados a las dos presidencias sobre la fusión de 1944.

²¹ Conviene añadir, no obstante, que la participación de algunos Ybarra en responsabilidades gerenciales en ambas ocasiones, aunque difícil de discernir, sin duda se halla presente. No puede olvidarse en este sentido que la presidencia y varios puestos del consejo de administración de ambas empresas, el BBV y el Grupo Correo, estaban ocupados por miembros de la familia. DÍAZ MORLÁN (2002a: cap. XIII y 2002b).

²² Véase MOCHÓN y RAMBLA (1999). Esta idea fue clave en la estrategia seguida por el BBV en la década de 1990 bajo la inspiración de Pedro Luis Uriarte.

de la noción de función empresarial schumpeteriana. Pero el cuadro no quedaría completo si no incluyera una serie de ventajas y rentas derivadas de la condición social de los protagonistas, que he denominado provisionalmente, a falta de ulterior análisis, *otros beneficios capitalistas*. Debido a que son casi inabordables por su elevado número, he escogido de entre ellas algunas de las más significativas. La primera sirve entre otras cosas para reflexionar acerca de los criterios que se empleaban a la hora de completar los consejos de administración de las grandes empresas. En el de la Unión Española de Explosivos se sentó —es un decir— Juan Luis Ybarra Arregui durante al menos trece años, entre 1903 y 1916, sin estar presente una sola vez en sus reuniones, y eso que avisó de su imposibilidad de acudir antes de que lo nombraran para el puesto. Evidentemente, fueron las connotaciones mineras y siderúrgicas de su apellido las que le elevaron hasta él. En otro orden de cosas, este mismo personaje retiró cuantiosos fondos del Crédito de la Unión Minera justo antes de que la entidad bancaria se declarara en suspensión de pagos, en lo que sin demasiadas dudas puede definirse como uso de información privilegiada. De buena información y de buenos capitales dispuso también, años después, su viuda, Calixta Bilbao Zabalgáuregui, para enriquecerse mediante la participación en las sucesivas ampliaciones de capital que tuvieron lugar en las décadas de 1940 y 1950. Cuando murió en 1958 se había convertido en una de las mujeres más ricas de Bilbao, no precisamente por su capacidad empresarial, pero sí por la posibilidad de adquirir la capacidad empresarial de otros y participar así de los beneficios que pudieran obtenerse. Lo mismo que el hermano de Juan Luis, Ramón, que en 1903 estuvo a punto de convertirse en empresario azucarero mediante el simple pero efectivo recurso de escribir a su agente en Madrid para que le facilitara la adquisición de un millón de pesetas en acciones del «Trust del azúcar» (*sic*)²³.

²³ AY, leg. 463, carta de Ramón Ybarra Arregui a Francisco Laiglesia fechada el 21.01.1903; Juan Luis, en AY, leg. 466, cartas de Juan Luis Ybarra Arregui a Alberto Thiebaut fechadas el 14.04.1903 y 8.05.1903; Calixta, en DÍAZ MORLÁN (2002a: 279).

Tan sólo fue necesario poseer sentido común y una mínima perspicacia para hacer buenos negocios, como ocurrió con el Ensanche de Madrid. Los Ybarra tuvieron diversos solares en la capital que mantuvieron en propiedad hasta que se incrementó su valor o que convirtieron en magníficas fincas para ser disfrutadas por ellos mismos. ¿Intervino en este afortunado asunto la iniciativa empresarial? Bueno, en realidad lo que ocurrió fue que el marqués de Salamanca había cambiado por terrenos las deudas contraídas con los antepasados de esos mismos Ybarra, a los que no pudo pagar de otra forma²⁴. Ya he indicado que la lista es interminable, y la cerraré con un último ejemplo que resulta especial porque sí implica capacidad, al menos gerencial, en su protagonista. Cuando el marqués de Arriluce tuvo que enfrentarse a la amenaza que se cernía sobre el grupo hidroeléctrico del Banco de Vizcaya con la creación de Saltos del Duero en 1918, decidió interponer una serie de recursos contra las concesiones de la nueva empresa alegando que interferían con derechos anteriores. ¿Cómo logró impedir la construcción de los nuevos saltos durante años? Rescatando unas antiguas y olvidadas concesiones que eran propiedad de la compañía británica Vickers. La filial de ésta, la Sociedad Española de Construcción Naval, fue la encargada de adquirir las concesiones a su casa matriz y reactivarlas para interponer los recursos, a pesar de que nada le iba en ello que estuviera relacionado con su objeto social²⁵. Pero Arriluce era su Vicepresidente, y necesitó aprovechar la elevada posición que disfrutaba en uno de sus negocios para atender a otro.

3. Conclusiones

Tras la exposición de este esbozo de las actuaciones empresariales en que participaron las sucesivas gene-

²⁴ De la quiebra del marqués de Salamanca también salieron convertidos en propietarios inmobiliarios otros capitalistas como Francisco de las Rivas y los Urquijo. Véase BAHAMONDE y OTERO (1989).

²⁵ Al, Actas del Consejo de Administración de Saltos del Duero de los años 1918-1922.

raciones de la familia Ybarra, las conclusiones no pueden ser definitivas —¿cuándo lo son?—, pero sí cabe apuntar algunos indicios claros de cuáles han sido los factores que han influido de manera decisiva en la permanencia en el tiempo de la posición social elevada de quienes han poseído importantes derechos capitalistas. En primer lugar conviene indicar que la capacidad de gestión y la capacidad puramente empresarial parecen confundirse más de lo que defendiera Schumpeter, hasta el punto de que tal distinción conceptual puede llegar a resultar escasamente útil para el investigador. Este problema de la teoría del economista austríaco, apuntado en numerosas ocasiones por autores diversos, no resulta sin embargo un inconveniente infranqueable para lo que tenemos que decir a continuación. El capital adquiere esa capacidad gestora y empresarial, y gracias a su disposición para comprarla se mantiene arriba en la escala social al apropiarse de una buena parte de las ganancias derivadas de las nuevas combinaciones. En este sentido, y sólo en este, resulta de menor importancia si cada empresa se mantiene familiar o no, porque lo que importa mucho más es poseer la información adecuada para invertir convenientemente.

Relacionado con lo anterior, la información privilegiada, obtenida a través de la presencia en los consejos de administración y de la participación en redes sociales y de negocios, contribuye de manera significativa a la resistencia del capital a perder posiciones. Y es indudable que también lo hace la capacidad de influir en las decisiones políticas. Todo ello forma, digamos, el panorama de fondo, junto con innumerables ventajas derivadas de ocupar esas posiciones de privilegio que aquí únicamente he podido apuntar englobándolas bajo el rótulo de *otros beneficios capitalistas*. El mecanismo que actúa en este panorama de fondo, el instrumento de permanencia de los que ostentan el capital es su capacidad de efectuar nuevos negocios *desde arriba* adquiriendo la ganancia empresarial, es decir, la posibilidad de aprovechar las nuevas combinaciones que destruyen los equilibrios anteriores a cambio de buena parte de los beneficios que surjan de ellas, lo cual supera con mucho

la obtención de un mero interés. Y en la parte que resta, esa que no se apropia el capital, se encuentran las oportunidades de los nuevos empresarios de elevarse socialmente, esto es, de ascender ellos también a la categoría de capitalistas.

Fuentes

- AA: Archivo particular del marqués de Arriluce.
 AI: Archivo de Iberdrola.
 AY: Archivo Foral de Vizcaya, Fondo Ybarra.

Referencias bibliográficas

- [1] ALONSO OLEA, E. J.; ERRO GASCA, C. y ARANA PÉREZ, I. (1998): *Santa Ana de Bolueta, 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*, Bilbao, Santa Ana de Bolueta.
- [2] BAHAMONDE MAGRO, A. y OTERO CARVAJAL, L. E. (1989): *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1931)*, Madrid, Comunidad de Madrid, Consejería de Cultura, volumen I.
- [3] DÍAZ HERNÁNDEZ, O. (1998): *Los Marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931*, Pamplona, EUNSA.
- [3] DÍAZ MORLÁN, P. (1998): «El proceso de creación de los Saltos del Duero», *Revista de Historia Industrial*, número 13, páginas 181-197.
- [4] DÍAZ MORLÁN, P. (1999): *Horacio Echevarrieta, 1870-1963. El capitalista republicano*, Madrid, LID.
- [5] DÍAZ MORLÁN, P. (2002a): *Los Ybarra. Una dinastía de empresarios (1801-2001)*, Madrid, Marcial Pons.
- [6] DÍAZ MORLÁN, P. (2002b): «Los Ybarra contra el “Síndrome de Buddenbrooks”». El éxito de seis generaciones de empresarios (1801-2001)», en CASADO, H. y ROBLEDO, R. (eds.): *Fortuna y negocios: formación y gestión de los grandes patrimonios (siglos XVI-XX)*, Valladolid, Universidad de Valladolid, páginas 275-300.
- [7] ESCUDERO, A. (1998): *Minería e industrialización de Vizcaya*, Barcelona, Crítica.
- [8] GARCÍA MONTORO, C. (1978): *Málaga en los comienzos de la industrialización: Manuel Agustín Heredia (1786-1846)*, Córdoba, Universidad de Córdoba - Instituto de Historia de Andalucía.
- [8] GLAS, J. E. (1996): *Bilbao's Modern Business Elite*, Reno, University of Nevada Press.
- [9] MOCHÓN, F. y RAMBLA, A. (1999): *La creación de valor y las grandes empresas españolas. Los casos de BBV,*

Banco de Santander, Endesa, Iberdrola, Repsol y Telefónica, Barcelona, Ariel.

[10] NADAL, J. (1970): «Los comienzos de la industrialización española (1832-1868): la industria siderúrgica», en VV.AA., *Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España, páginas 203-233.

[11] SÁEZ GARCÍA, M. A. (1999): *Álava en la siderurgia moderna española. San Pedro de Araya (1847-1935)*, Vitoria, Diputación Foral de Álava.

[12] SCHUMPETER, J. A. (1944): *Teoría del desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

[13] SCHUMPETER, J. A. (1968): *Ensayos*, Vilassar de Mar, Oikos-Tau.

[14] SCHUMPETER, J. A. (2002): *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.

[15] SIERRA ALONSO, M. (1992): *La familia Ybarra, empresarios y políticos*, Sevilla, Muñoz Moya y Monraveta eds.

[16] SIERRA ALONSO, M. (1996): *La política del pacto. El sistema de la Restauración a través del Partido Conservador sevillano (1874-1923)*, Sevilla, Diputación Provincial.

[17] SIERRA ALONSO, M. (2000): «La Casa Ybarra: política de honor y política de interés», *Historia Social*, número 36, páginas 3-20.

[18] TORRES, E. (dir.) (2000): *Los cien empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID.

[19] URIARTE AYO, R. (1998): «Desarrollo científico y cambio técnico en la siderurgia vasca del siglo XIX: las experiencias Chenot, Tourangin y Gurlt», *Llull*, volumen 21, páginas 779-800.

[20] YBARRA YBARRA, J. (2002): *Nosotros, los Ybarra. Vida, economía y sociedad (1744-1902)*, Barcelona, Tusquets.