

o, por el contrario, los más cínicos, citados textualmente. Un libro del que sería suicida, en adelante, prescindir al abordar la época y los países estudiados a fondo.

Un último acuerdo: «El incumplimiento más escandaloso de las promesas de 1945 es sin duda el que se refiere a la eliminación de la pobreza en el mundo». Y la violencia que comporta.

**Gabriel Tortella Casares, José María Ortiz-Villajos, José Luis García Ruiz. Historia del Banco Popular. La lucha por la independencia. Madrid, Marcial Pons, 2011, 431 págs.**

Esta historia del Banco Popular tiene un subtítulo muy significativo: La lucha por la independencia. En el momento de cerrar estas líneas –otoño de 2012–, el histórico banco está sometido a fuertes presiones que cuestionan su supervivencia en el contexto de la actual crisis del sistema financiero nacional. El Popular ha sido una suerte de *rara avis* de la banca española ya que durante años –desde 1940 hasta la década de 1990– no solo consolidó su negocio minorista y su relativo tamaño frente a las sucesivas oleadas de fusiones corporativas, sino que hizo de estos 2 elementos sus señas identitarias. Independencia, junto a profesionalidad y cercanía al cliente, han sido los rasgos básicos del desempeño del banco desde su fundación en 1926. Las últimas noticias relativas al banco no son muy positivas –no pueden serlo en el actual contexto. Con las cajas de ahorro desaparecidas, y los balances de los bancos con problemas derivados de políticas expansivas y de intensa exposición al negocio inmobiliario, el Popular ha dejado de ser el negocio bancario más rentable y tampoco se ha escapado del tsunami financiero. Aunque de los bancos con problemas sin duda el Popular es el que tiene una posición más ventajosa, y cuenta con activos de los que otras entidades carecen, principalmente la fidelidad y confianza de sus inversores principales. No será esta, de producirse, la primera ampliación de capital que se adopta para garantizar la supervivencia –y la relativa independencia– de la entidad. Esta fidelidad y el carácter oligopolístico del negocio bancario en España es lo que presumiblemente impedirá en un futuro inmediato que el Popular acabe absorbido en algunas de las operaciones tendentes a concentrar el sector en detrimento de los bancos menores.

Los autores –como se sabe, se encuentran entre los más reconocidos especialistas en materia histórico-financiera– no han hecho un libro al uso del Popular. Han hecho varios en uno solo, lo que a su vez tiene muchas ventajas y algún inconveniente. Tal vez porque no hay muchas más formas de abordar la historia del banco sin entrar de lleno en la figura y el papel desempeñado por los hermanos Valls Taberner. Junto a la familia Millet y a Rafael Termes, son los apellidos catalanes más directamente ligados a la gestión bancaria del pasado siglo XX. La obra se estructura temporal y temáticamente, repasando los inicios del banco (1926) como entidad ligada al negocio asegurador y de previsión mutualista –Banco Popular de los Provisores del Porvenir. La segunda parte del trabajo constituye una aproximación a la figura de Luis Valls desde diversas ópticas, fundamentalmente las que lo conformaron como un personaje clave y poliédrico en la política y economía españolas de las décadas 1960-1990. No es muy común en nuestra literatura económica, y específicamente financiera, un acercamiento detallado a las personas que han protagonizado aventuras empresariales de este calado, y en este caso se hace con particular atención a los

Eloy Fernández Clemente  
Universidad de Zaragoza, Zaragoza, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.02.005>

aspectos en los que Luis Valls imprimió su sello en la gestión de la entidad.

Se analiza la naturaleza del banco hasta la guerra, destacando el difícil equilibrio entre los intereses más bancarios y los más relacionados con la gestión de las pensiones y el negocio asegurador. Fue posteriormente, tras la Guerra Civil, cuando el banco tomó un rumbo definitivo en su modelo de negocio mediante la llegada al consejo de Félix Millet en 1944 (que fue presidente entre 1945 y 1955), figura que iba a marcar los destinos del banco en los años sucesivos, sobre todo en lo que se refiere a la independencia de Previsores y a la expansión geográfica. Esta circunstancia debe entenderse en el contexto de concentración del sector bancario del primer franquismo, que en este y en otros casos se saldó con la absorción de bancos menores, y con la incorporación y posterior salida de la corporación impulsada por Ignacio Villalonga desde el Central y el Banco de Valencia. Sin embargo, los altos costes administrativos de la expansión mediante sucursales y la poca rentabilidad de las inversiones realizadas propiciaron cambios al frente de la entidad. El más significativo fue la llegada de Mariano Navarro Rubio a la Presidencia.

Tras un corto período convulso del consejo, desde finales de la década de 1950 se produjo la etapa de mayor expansión del banco, no solo nacional, y su implicación inseparable con los cambios de política económica del régimen a través de personajes clave en la entidad y en los despachos ministeriales: Navarro Rubio, Alonso Vega, o López Rodó. Es el inicio (1957) de la Presidencia de la figura de Luis Valls Taberner. Bajo su gestión se producen cambios primordiales en la entidad: reorganización territorial profunda, inicios de mecanización de los servicios y, sobre todo, una apuesta clara por la banca comercial. Son, asimismo, los años de las inversiones industriales a través de Popularinsa, y sobre todo del tandem de Valls-Presidente y Termes-Consejero Delegado. Y también del ascenso de los tecnócratas al poder en España, representados como pocos por el espíritu del Popular. El cambio definitivo en el modelo de gestión se produjo en los 70, con los hermanos Valls Taberner de la mano, y Termes al frente de la recién creada AEB: en ese tiempo se implantaron los sistemas de evaluación y maximización del capital humano, una fuerte internacionalización del negocio, y el uso pionero de nuevas tecnologías para el cliente. El salto definitivo se produjo durante la década siguiente, la de 1980, en la que se intensificó la reorganización orgánica de la entidad, se modernizaron las operaciones, se establecieron nuevos objetivos estratégicos y se volvió a echar mano de la Sindicatura de Accionistas formada hacía 4 décadas. Su acción, junto a la ampliación de capital, garantizada por la fidelidad de los accionistas, permitió hacer frente a las aspiraciones de la Banca March, como años antes lo habían hecho con Bancor y el Central, además de mostrar menor vulnerabilidad frente a la mayor crisis bancaria de nuestra historia, la de los años 1977-1983.

El final de la presidencia de Luis Valls se analiza bajo la perspectiva del nuevo contexto político y financiero y de la consecución

de objetivos claros: dar prioridad a la rentabilidad, a la eficiencia organizativa, y no prestar especial atención al tamaño, verdadera obsesión de los banqueros españoles de la década de 1990. En este sentido, el Popular destacó por el despliegue de diversas estrategias defensivas al tiempo que consolidó su posición de tamaño medio y de solvencia reconocida. Finalmente, el hecho más destacable fue la asunción de Ángel Ron de la Presidencia (2004), Consejero desde 2 años antes, en una apuesta por la continuidad de su red comercial, de su eficiencia operativa, y sobre todo la obtención de altas rentabilidades. Esta, junto a la garantía de independencia de consumo con los mayores grupos accionariales –no solo nacionales–, han sido las normas básicas en el desempeño del banco hasta nuestros días. Este tampoco ha quedado al margen de las grandes operaciones financieras que durante el primer decenio del siglo XXI se han realizado al calor de la fuerte desregulación del sector, tales como la titulación de activos y préstamos. Los efectos perversos de este tipo de prácticas son ahora bien conocidos, aunque el Popular se encuentra en mucha mejor posición que la mayor parte del sector en su camino de regeneración del balance. Como se dijo al inicio, la alianza entre accionistas y una fuerte vocación de independencia se van a poner a prueba en las próximas fechas, al igual que en anteriores ocasiones, durante el siglo XX.

Estamos, en definitiva, ante un gran trabajo de historia bancaria en sentido estricto y realizado con fuentes primarias, principalmente las Memorias e Informes anuales, Actas del Consejo, documentación varia, etc., junto a información del Banco de España, y también fuentes periodísticas y abundante literatura. Sin

embargo, deben mencionarse también los puntos débiles, que a nuestro entender son más formales que de contenido. La factura editorial, rústica y austera, en poco se parece a los libros auspiciados por bancos o cajas de ahorros, teniendo en cuenta que el propio Ángel Ron lo prologa. Además, el libro adolece de un análisis de la evolución contable –aunque los valiosos Apéndices Estadísticos del final del trabajo pueden ser utilizados coetáneamente al análisis realizado a través de los diversos capítulos. Esta circunstancia, unida al intercalado algo aleatorio de los capítulos dedicados a los aspectos relevantes de la obra de Luis Valls, hace que en ocasiones la lectura sea poco homogénea. Además, y esto entra más en el ámbito del deseo de mayor información que despierta el libro que no en su debe, también se echa en falta un mayor acercamiento a las figuras de R. Termes y M. Navarro Rubio –más allá del despiadado retrato que le dedicó el profesor Estapé en sus memorias. Ambos fueron miembros natos de la élite que entrecruzaba intereses entre la tecnocracia, el poder de la Obra y el propio diseño de la política económica, lo que reforzaba el perfil peculiar del Popular dentro de la banca española. Sin duda ese es otro libro que los autores están en condiciones de abordar también con éxito.

Joaquim Cuevas Casaña

*Universitat de València, Valencia, España*

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.02.006>

**Ángel Calvo Calvo. Historia de Telefónica: 1924-1975. Primeras décadas: tecnología, economía y política. Barcelona, Ariel/Fundación Telefónica, 2010, 569 págs.**

César Alierta, presidente de Telefónica desde el año 2000, indica en el prólogo de este libro que «pequeñas diferencias iniciales pueden marcar grandes cambios». Se interroga Alierta sobre lo que el pasado de Telefónica explica del presente de la compañía, en especial en lo que se refiere a la capacidad de internacionalización que desplegó la compañía en los últimos 20 años. El presidente apela en el prólogo al origen norteamericano de la empresa, y lanza la hipótesis de que la cultura de la eficiencia es la que ha imbuido a la firma desde sus inicios frente a la cultura funcionalista que ha dominado a la mayoría de las operadoras europeas. Es arriesgado pensar que debido a esta idiosincrasia Telefónica terminara superando en los años noventa a France Telecom y a Deutsche Telekom. No digo que no contase, pero habría que matizarlo.

Cuento esto porque, dado el tono del prólogo, el lector podría pensar que la obra de Ángel Calvo está llena de juicios como el expuesto. Pues no, el historiador ha realizado una obra académica por los 4 costados. No lleva ningún argumento más allá de la estricta descripción que permiten las fuentes. Basta ver el cuidado puesto en los apéndices para comprender el trabajo acumulado en estas páginas. En ellos se recopilan estadísticas abundantes sobre las principales características de la empresa y varios textos clave, alguno de los cuales bien merecería todo un estudio de caso. Por poner un ejemplo, el texto que recoge de manera íntegra la «Propuesta de la Compañía Telefónica Nacional de España a la comisión formada para tratar con el Ayuntamiento de San Sebastián», fechado el 23 de diciembre de 1966, deja ver cómo aún en fecha tan tardía la compañía todavía tenía que negociar su expansión en este territorio. Lógico, el pasado cuenta, y había sido en el País Vasco

donde antes de 1924 el servicio telefónico había tenido una mayor vocación pública y un desarrollo unido a la apuesta de los ayuntamientos y mancomunidades por la telefonía más que a la iniciativa privada.

Pero tampoco quiero que el lector piense que Ángel Calvo no se plantea retos. Como es lógico, el propio autor se pregunta por los grandes temas, incluido el que tanto inquieta al presidente de la compañía: ¿Qué hay en el pasado, al menos hasta 1975, que explique la internacionalización de los años noventa? Ángel Calvo apuesta por presentarnos una internacionalización antes de la internacionalización, que habría sido casi como un ensayo de lo que acontecería después en los años ochenta y noventa. El autor sostiene que la internacionalización de Telefónica «no empezó con la salida a la Bolsa de Nueva York ni con la creación de Telefónica Internacional», sino con el acuerdo firmado en 1969 con el Gobierno de la recién independizada Guinea Ecuatorial, y que ese acuerdo «reproducía en cierta medida aspectos plasmados en el contrato entre el Gobierno español e ITT en 1924». Así que razón no le falta a César Alierta (la cultura de ITT se mantuvo en el tiempo), aunque, como siempre, la realidad es más sutil. Telefónica, como en el pasado la ITT, supo negociar y tomar posiciones ante los políticos. Por supuesto, Ángel Calvo destaca, por encima de la aventura neocolonial, y como explicación más profunda de la internacionalización, la facilidad que tuvo Telefónica para integrarse desde mediados de los setenta en los consorcios internacionales que iniciaban las telecomunicaciones internacionales vía satélite. A diferencia de lo que sucediera con la extensión de los cables submarinos y luego con los coaxiales, donde la Península siempre quedaba como un nexo de redes periférico, ahora, en las conexiones vía satélite, la ubicación resultaba clave para EE. UU., junto con nuestra antípoda, Australia. Recuérdese cómo para la retransmisión de la llegada a la Luna, la estación de Robledo de Chavela era una de las 3 principales en el mundo.