
La hotelería de lujo en Madrid, 1892-1914

Carlos Larrinaga
Universidad de Granada, España
clarrinaga@ugr.es

Recibido: 30/08/2018

Aceptado: 18/12/2018

Resumen

En este trabajo se analizan los orígenes de la hotelería turística de lujo en España, centrándonos para ello en la ciudad de Madrid. La capital del país no era un centro turístico propiamente dicho a principios del siglo XX. Sin embargo, las importantes reformas urbanísticas llevadas a cabo desde finales del siglo XIX atrajeron cada vez más la atención de los inversores tanto españoles como extranjeros en una hotelería de calidad, equivalente a la existente en otras ciudades europeas como París o Londres. Incluso, no debemos olvidar el papel desempeñado por el propio rey Alfonso XIII, quien también tuvo una participación notable en el impulso de este tipo de hoteles. De ahí que para la Primera Guerra Mundial Madrid contara ya con dos establecimientos de lujo como eran el Hotel Ritz y el Hotel Palace.

Palabras clave: turismo, hotelería, lujo, Madrid, España, siglo XX.

Luxury tourism hotels in Madrid, 1892-1914

Abstract

This article analyzes the origins of luxury tourism hotels in Spain, focusing in the city of Madrid. The capital of the country was not a proper tourist center at the beginning of the 20th century. However, the important urban reforms carried out since the late nineteenth century increasingly attracted the attention of both Spanish and foreign investors in a quality hotel, equivalent to that existing in other European cities such as Paris or London. Even, we should not forget the role played by King Alfonso XIII himself, who also had a notable participation in the promotion of this type of hotel. Hence, for the First World War, Madrid will already have two luxury establishments, such as the Ritz Hotel and the Palace Hotel.

Keywords: tourism, hotel, luxury, Madrid, Spain, XXth century.

La hotelería de lujo en Madrid, 1892-1914¹

Introducción

En este trabajo me propongo estudiar los orígenes de la hotelería de lujo en una ciudad como Madrid, que, siendo la capital de España, sin embargo, a finales del siglo XIX carecía de una infraestructura hotelera de calidad en comparación con otras capitales europeas como París y Londres, las ciudades de referencia en esos años. En realidad, éste es un tema que ya ha sido abordado por otros autores como José Francisco Arribas o Ana Moreno Garrido, entre otros, por lo que, para ser honestos, es un trabajo deudor, en buena medida, de estas investigaciones. Siendo consciente de ello, sin embargo, he creído oportuno la redacción de un artículo como éste, ya que he profundizado un poco más en algunas fuentes primarias que, en mi opinión, podrían complementar lo aportado por ellos en sus respectivos trabajos. En concreto, me estoy refiriendo a la documentación contenida en el Archivo General de Palacio (en Madrid), el Archivo General de la Administración (en Alcalá de Henares) y el Archivo de la Villa de Madrid, principalmente.

Dicho esto, el artículo trata de ahondar en las dificultades, primero, y éxitos, después, en la creación de una hotelería de lujo en la capital de España. Para lo cual se estudian los diferentes proyectos e iniciativas que se llevaron a cabo desde finales del siglo XIX, los emplazamientos escogidos, los orígenes de capital, así como los protagonistas que se vieron implicados en semejantes iniciativas. En realidad, aunque al principio se plantearon distintas posibilidades y hubo algunos problemas para allegar los capitales suficientes, aunque, sobre todo, las técnicas de gestión adecuadas, para 1914 Madrid contaba con dos establecimientos hoteleros de lujo, el Ritz y el Palace, referentes mundiales de la hotelería. Por tanto, en unos pocos años y una vez que los inversores españoles lograron contar con el respaldo internacional suficiente, se consiguió poner a Madrid a la altura de otras capitales europeas en esta materia. En este sentido, habría que decir que, pese a sus atractivos eran inferiores a los de dichas urbes, era la capital de un Estado y que esa expansión de la hotelería de lujo coincide con una etapa de importantes reformas urbanísticas, simbolizadas por la apertura de la Gran Vía.

¹ Este artículo forma parte del proyecto HAR2014-52023-C2-1-P, financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España.

La carencia de una hotelería turística y la necesidad de un gran hotel en Madrid

A principios del siglo XX España en general y Madrid en particular carecían de hoteles para el gran turismo internacional. Como se ha dicho, en este estudio me voy a centrar en el caso de Madrid, que, a diferencia de otras ciudades europeas o estadounidenses, no contaba con una hotelería de tales características (Gutiérrez Ronco, 1984). Esta realidad no se podía atribuir a la incomunicación de la capital, por lo que cabría hablar mejor de una falta de grandes inversiones en este tipo de hotelería e incluso de un escaso desarrollo de las posibilidades de Madrid como destino turístico frente a localidades como San Sebastián, Santander, Barcelona o Palma de Mallorca, por ejemplo. En contraste con otras ciudades del interior, como Toledo, Granada o Sevilla, Madrid carecía de atractivos suficientes y presentaba una oferta poco cosmopolita en comparación con metrópolis como París o Londres. Recordemos que buena parte de los viajeros del siglo XIX apenas recalaron en Madrid, prefiriendo algunas de las ciudades próximas a la capital con mayor atractivo turístico. Evidentemente, contaba con un Museo de Pintura (el Prado) de fama europea, pero no era suficiente. A todo ello habría que añadir la carencia de un hotel de lujo, del gusto de los grandes turistas de la época. Por eso, hasta que no fue inaugurado el Hotel Ritz en 1910, Madrid no contó con una infraestructura adecuada para ellos (Moreno Garrido, 2015: 24-25). En realidad, la región turística por excelencia en esos años era la costa cantábrica, sobresaliendo las localidades de San Sebastián y, en menor medida, Santander. No obstante, para los años previos a la Primera Guerra Mundial se habían empezado a asentar las bases de un primer sistema turístico que alcanzaría mayor desarrollo durante los años veinte y treinta. Por consiguiente, dentro de esa geografía turística emergente en esos años, Madrid ocupaba una posición poco relevante. (Vallejo, Lindoso y Vilar, 2016; Vallejo y Larrinaga, 2018). Sin embargo, tal como se comprobará a continuación, los impulsores del primer hotel de lujo en la capital estaban convencidos de que una infraestructura de estas características serviría para atraer a una nueva corriente turística de lujo compuesta por una clientela muy adinerada.

El Hotel de París pasaba por ser el establecimiento más prestigioso de la capital hasta que se inauguraron los nuevos hoteles de principios del siglo XX. Junto a él sobresalían el Hotel Inglés, abierto en el siglo XIX y muy frecuentado por los ambientes intelectuales y artísticos, y el Hotel de la Paz, afamado por su cocina francesa. A ellos se

podría añadir el Hotel Roma. Si bien es verdad que ninguno de ellos tenía la categoría suficiente para alojar al gran turismo europeo del momento o para albergar a los ilustres huéspedes que visitaron la Corte en circunstancias muy determinadas: la coronación de Alfonso XIII en 1902 o sus esponsales con Victoria Eugenia en 1906. En ambas ocasiones, ante la falta de una infraestructura hotelera de calidad, se tuvo que recurrir a su hospedaje en las casas aristocráticas y en los palacios particulares (Moreno Garrido, 2007; Moreno Garrido, 2015).

Que no existiera en Madrid un hotel de consideración para alojar a los invitados de la realeza y de la aristocracia europea durante su boda, debió importunar de tal manera al rey Alfonso XIII que, a todas luces, se convirtió en el gran adalid de la construcción de un establecimiento de lujo de tales características. A este respecto, la capital de España presentaba un déficit sobresaliente, toda vez que en París o Londres se había producido un cambio de gran importancia en lo que al hospedaje se refiere: la transición de alojarse en los palacios de la aristocracia a requerimiento de la Casa Real a establecerse en un local con todo el lujo y las comodidades propias de la época. El monarca, que conocía esta realidad por sus viajes al extranjero, debió sentir que, en este aspecto, Madrid estaba en situación de inferioridad (Perla, 2009-2010). A mayor abundamiento, no hay que olvidar tampoco que tanto la capital británica como la francesa habían albergado importantes Exposiciones Universales y la española no, lo cual pudo influir también en la carencia de una hotelería de lujo, aunque Ginebra o la misma Atenas, por ejemplo, tampoco habían acogido este tipo de exposiciones y contaban ya con establecimientos de lujo (Tissot, 2007; Vlachos, 2015). Razón por la cual se llegó a pensar en una gran exposición de carácter universal para celebrar el cuarto centenario del descubrimiento de América por Cristóbal Colón, pero finalmente no se celebró (Perla, 2009-2010).

Fue precisamente en este contexto cuando se constituyó el 16 de mayo de 1892 la sociedad anónima *Gran Hotel Colón*, cuyo objeto social era la construcción y explotación de un hotel en la capital con todas las comodidades propias de los de primer orden del extranjero. Por consiguiente, se deseaba construir un establecimiento hotelero a la altura de las circunstancias. Para ello se fijó un capital social de cinco millones de pesetas, aunque inicialmente se desembolsaron sólo dos. Los grandes promotores de este proyecto fueron Claudio López Bru, segundo marqués de Comillas, y Juan Manuel de Urquijo Urrutia, segundo marqués de Urquijo. Aunque fue el primero quien más invirtió en la iniciativa, ya que, del total de las 2.000 acciones desembolsadas, se hizo

con 1.750, es decir, el 87,5%. Urquijo se hizo sólo con el 2,5%, yendo a parar el resto al abogado y diputado a Cortes Francisco Javier Gil Becerril; a Francisco de Cubas González-Montes, marqués de Cubas, arquitecto; y a José Goyangos Revellal. Estaríamos hablando de preclaros representantes de una burguesía, de reciente ennoblecimiento en algunos casos, que fue ganando cada vez más peso en el mundo de los negocios y de la política de la etapa de la Restauración (Bahamonde y Cayuela, 1992; Arribas, 2007). Al final, el hotel no se construyó, pero la sociedad sí compró un solar en la plaza de la Lealtad, con fachada al Salón del Prado y a la calle Felipe IV, en terrenos que en su día habían pertenecido a la Corona y que se pusieron a la venta en virtud de la Ley de Patrimonio Nacional de 1865 (Arribas, 2007).

El siguiente intento para levantar un gran hotel en Madrid se produjo precisamente en 1902, al hilo de la proclamación de Alfonso XIII como rey de España, pues la idea era inaugurarlos con ocasión de las fiestas organizadas a tal efecto. Pues bien, en este caso la iniciativa correspondió a la *Casa Miró i Trepal* de Barcelona, que, en concreto, se planteó construir un edificio de nueva planta en el Paseo del Prado. Para lo cual llegó a encargarse el proyecto al arquitecto Eduardo Ferrés i Puig. Es cierto que el hotel no se erigió, si bien los promotores no debían pensar que el hotelero iba a ser un gran negocio, pues su idea era dedicar después el inmueble a Casa de Correos y Telégrafos (Arribas, 2007; Montoliú, 2008).

Pocos años más tarde hubo una nueva iniciativa en la misma dirección, teniendo como uno de sus protagonistas a Luis Scatti, quien estuvo al frente de la dirección y administración del Hotel Colón de Barcelona entre 1902 y 1906. Según él mismo narra en uno de sus escritos, ante la impresión manifestada por muchos de sus clientes nacionales y extranjeros de la gran necesidad de construir en Madrid un gran hotel, entró en contacto con Jesús Carrasco, arquitecto de la Dirección General de Correos, que, por su trabajo, iba frecuentemente a la ciudad condal. Scatti, que durante años se había formado en el extranjero en lo que podríamos llamar “hotel management”, preparó un primer esbozo de proyecto. Carrasco, que lo vio con buenos ojos, llegó a un primer acuerdo con los propietarios de las viejas casas situadas en la calle Príncipe o Princesa, chaflán Carrera de San Jerónimo, frente a la calle Sevilla y la posterior, es decir, en las proximidades del palacio de las Cortes. Una zona muy céntrica del Madrid decimonónico. Pero el problema radicaba en la obtención del capital, pues a la banca española no le interesaban proyectos de esta naturaleza.

De ahí que decidiese desplazarse a Londres, donde mantenía buenos contactos. El

momento, además, no podía ser más oportuno, pues para ese año, 1906, se había concertado el matrimonio entre Alfonso XIII y la princesa británica Victoria Eugenia, nieta de la reina Victoria. Las negociaciones fructificaron y una *company promoters* (empresas dedicadas a la formación y constitución de sociedades para la explotación de toda clase de negocios) se interesó en el proyecto. Esta entidad contactó con algunos capitalistas y banqueros, quienes, siendo favorables a la construcción de un gran hotel en Madrid, optaron por la creación del Banco Anglo-Español. Esta entidad se encargaría de la parte financiera del negocio, proponiendo la suscripción del capital necesario tanto en España como en Inglaterra. Sin embargo, después de permanecer Scatti tres meses en Londres y de estar preparando la memoria definitiva del proyecto, el atentado del día de la boda entre D. Alfonso y D^a Victoria Eugenia (31 de mayo de 1906) dio al traste con la iniciativa del banco y del hotel. Semejante acto de terrorismo causó un efecto tan desastroso que los inversores se echaron para atrás.²

Sin embargo, pocos meses después de este fracaso, desde la ya sociedad mencionada *Gran Hotel Colón* se intentó una nueva operación. En concreto, por iniciativa de Louis Cuadra Raoul, marqués de Guadalmina, y de algunos de sus amigos, se estuvo negociando desde octubre de 1906 a mayo de 1907 con la casa Warin, de Londres, y el arquitecto inglés Mr. Lovel, con el objeto de estudiar qué personas y entidades estarían dispuestas a participar en este negocio hotelero. La idea era que la mitad de las acciones emitidas y el total de las obligaciones fuesen suscritas en España y la otra mitad de las acciones por el grupo inglés. Al final, determinadas exigencias de este grupo que no se especifican hicieron que el acuerdo se trufara.³ Pese a lo cual, los responsables de la compañía no cayeron en el desaliento, no tardando en entrar en contacto con la *Ritz Hotels Development Co. Limited*.

Se trataba de una estrategia nueva, ya que *Ritz Development Co.* era una empresa dedicada a la gestión de hoteles de lujo. A diferencia de la táctica seguida con Warin, ahora no se trataba tanto de atraer un gran número de inversores extranjeros, sino de buscar la colaboración de una firma tan prestigiosa a nivel internacional en el mundo de la hotelería para que aportase la componente profesional de la gestión hotelera. O lo que es lo mismo, su saber hacer. De suerte que, en el nuevo planteamiento de gran hotel, la propiedad y la gestión podrían ir por separado (Arribas, 2007). Los inversores españoles

² Archivo General de la Administración (AGA), (3)49.2, caja 12.104, "Notas" por D. Luis Scatti Martínez, pp. II-III.

³ Archivo General de Palacio (AGP), Administración general, leg. 1.166, expte. 4: Hotel Ritz, Madrid (en formación). Comisión de estudios, 24 de febrero de 1908, p.1.

se afanarían en lograr el capital necesario y la *Ritz Development Co.* en asesorar en todo cuanto tenía que ver con la construcción, distribución de espacios, mobiliario y decoración del hotel primero y en la gestión del mismo después. La *Ritz Development Co.* había ganado fama por su excelente sistema de explotación, que es donde radicaba su ventaja competitiva. Por lo tanto, podría aportar su experiencia. Hay que recordar que el primer Hotel Ritz se había inaugurado en París en 1898 y el de Londres en 1906. Es más, el Grand Hotel de Roma se había organizado y explotado con arreglo a los principios de César Ritz, habiendo resultado todo un éxito⁴. El porqué de contactar con esta compañía debió tener mucho que ver con los gustos y la personalidad de Alfonso XIII, quien conocía ambos establecimientos, así como con el hecho de que una cooperación con dicha sociedad habría de garantizar el nivel exigido para un hotel de estas características en Madrid (Moreno Garrido, 2015). De ahí la relevancia de la nueva estrategia puesta en marcha. Tampoco debemos olvidar el impacto que la construcción de un Hotel Ritz tenía entre los grupos más pudientes de la sociedad europea y americana de la época. El poder contar con un Ritz no era algo al alcance de todas las ciudades ni mucho menos.

El gran hotel que se quería para la capital de España habría de responder, pues, a los estándares creados por César Ritz. Así, el nuevo estilo ideado por el empresario suizo había revolucionado la hotelería moderna al diseñar un modelo integral de hotel (estética-higiene-eficacia), mezclando las estructuras de acero típicamente estadounidenses con la tradición arquitectónica francesa, tratando de lograr un ambiente elegante y acogedor que hiciese que el cliente se sintiera como en casa. Todo ello envuelto en lujo y en los grandes avances tecnológicos de la época. Pero, a la vez, Ritz incorporó un buen servicio de restauración, inventando el servicio a la carta, dando una gran importancia al personal de cocina, para lo que no dudó en aliarse con el gran chef francés Auguste Escoffier. En definitiva, se podría decir que fue él quien elevó el nivel y dignificó la profesión de la hotelería, sirviendo así de ejemplo a los establecimientos de lujo posteriores (Chastonay, 1997; Moreno Garrido, 2007).

Dicho esto, la participación del rey en la consecución de este objetivo se deriva de la documentación existente en el Archivo General del Palacio Real. Y, efectivamente,

⁴ Archivo General de Palacio (en adelante AGP), Administración general, leg. 1.166, expte. 4: Hotel Ritz, Madrid (en formación). Comisión de estudios, 24 de febrero de 1908, p.2. Este establecimiento se inauguró en 1894 y era propiedad de la sociedad *The London and Foreign Hotels Syndicate Limited*. Con sede en la capital británica, estaba dirigida por dos sobresalientes figuras del *hotel management*, los suizos César Ritz y Alphons Pfyster. Véase Girelli Bocci (a cura di) (2006), pp. 88-89.

parece que el monarca no se conformaba únicamente con la construcción de un gran hotel en Madrid, sino que deseaba asimismo que se pudiera crear un establecimiento hotelero de lujo en la Granja de San Ildefonso, donde los reyes tenían uno de sus palacios. A unos ochenta kilómetros de la capital, a los pies de las montañas del Sistema Central, se situaba en un paraje idóneo para escapar de los fuertes calores del estío madrileño. No en vano la familia real pasaba allí parte del verano, así como muchos aristócratas de la capital, algunos ministros y el cuerpo diplomático. La potencialidad turística de la zona parecía, pues, innegable y así se lo hicieron saber los soberanos a Antonio Comyn Crooke, conde consorte de Albiz, en el verano de 1907. Abogado madrileño y perteneciente al Partido Conservador, Comyn sería miembro de la comisión de estudio que habría de crear la sociedad *Gran Hotel Colón* para afianzar las negociaciones pertinentes con la *Ritz Development Co.* en París y Londres. Y, así, aprovechando un viaje a Madrid de su director general, Mr. Elles, aquél decidió llevarle a la Granja para ver qué se podía hacer.

A pesar de las malas condiciones meteorológicas de ese día, con viento y lluvia continuos, Elles pudo captar la hermosura del paisaje y las grandes posibilidades turísticas que tenía la zona. La operación prevista por D. Alfonso y por Comyn, que poseía una casa en La Granja y también veraneaba allí, consistía en ceder una de las villas propiedad del Patrimonio, a título de arriendo nominal, con su parque y jardín, para ser convertida en hotel. La villa tendría capacidad para unos 25 huéspedes con algunos criados. Una segunda construcción podría servir para albergar al personal del hotel-restaurante. Evidentemente, Elles insistía en la necesidad de hacer toda una serie de obras para adecuar el edificio a esta nueva función, al tiempo que hacía todo un cálculo de los posibles beneficios que habría de reportar la inversión.

1. Cálculo de beneficio y gastos del Hotel-restaurante de la Granja de San Ildefonso

Ingresos	Beneficios	Gastos
125.550	64.228	31.000
	Beneficio neto por temporada: 33.228	

Fuente: AGP, Administración general, leg. 1.166, expte. 4: Informe del Sr. Elles, director de la Sociedad de los Hoteles Ritz, de París y Londres, sobre un hotel de lujo en la Granja. Noviembre 1907.

Según los números de Elles, el negocio parecía rentable, pero el proyecto no salió finalmente adelante. No sabemos exactamente las razones, pero, según testimonio del

propio Comyn, debió ser la *Ritz Development Co.* la que se echó atrás⁵, por lo que las negociaciones se centraron en el gran hotel de Madrid. Para ello se constituyó en el seno de la sociedad *Gran Hotel Colón* una comisión constituida por el arquitecto Luis Landecheo, Mariano de Cuadra y Comyn, quienes se desplazaron a París y Londres para negociar directamente con los responsables de la *Ritz Development Co.*⁶. En concreto, se entrevistaron con los representantes más importantes de la compañía: con el barón de Gunzburg en París y con los señores Higgins y Harris en Londres. También lo hicieron con Charles Mewes, el arquitecto francés que había diseñado los Hoteles Ritz de ambas capitales. Éste se mostró muy partidario del proyecto y dispuesto a participar en la dirección de las obras junto con un arquitecto español. En el viaje también pudieron analizar con detalle el funcionamiento de los establecimientos a cargo de la *Ritz Development Co.* en esas dos ciudades, acompañados por su director general, Mr. Elles, a quien conocían de Madrid, y Mr. Amino, director del Hotel Ritz de Londres.

En este punto cabe recordar que Elles, durante su visita a España, había dado su visto bueno al emplazamiento del gran hotel en la parcela del Salón del Prado de Madrid. Es más, el anteproyecto que Mewes había realizado para ese emplazamiento demostraba que la propuesta era perfectamente viable y adecuada para un hotel de las características que se pretendía. Aunque no sólo eso, pues en el plano financiero también se lograron destacados avances en ese viaje, ya que la *Ritz Development Co.* ofreció, de manera excepcional, la posibilidad de suscribir un paquete de acciones, algo que normalmente no hacía. Precisamente, a resultas de este preacuerdo, la comisión de estudio se desplazó a París y Londres para cerrar el convenio.

En este viaje, la comisión, además de ver personalmente el funcionamiento de los hoteles de la compañía, consiguió preparar un contrato mediante el cual la *Ritz Development Co.* se reafirmaba en la adquisición de un importante número de acciones a cambio de participar en los beneficios líquidos del hotel, después de dedicar a renovación y a reserva las cantidades que el Consejo de Administración estimase convenientes y de repartir el 6% a las acciones. Igualmente, se comprometía a aportar su concurso en la construcción del establecimiento, así como su organización, dirección y explotación, a cambio de no interesarse en ningún otro hotel en Madrid o donde la compañía acordase construir. También lo recomendaría y haría propaganda a su favor, al

⁵ AGP, Administración general, leg. 1.166, expte. 4: carta de A. Comyn al marqués de Borja, 30 enero 1908.

⁶ AGP, Administración general, leg. 1.166, expte. 4: Hotel Ritz, Madrid (en formación). Comisión de estudios, 24 de febrero de 1908.

tiempo que proporcionaría todo el personal técnico, experimentado y especialista de todas clases. De esta manera quedaban conformadas las bases para la constitución de una nueva sociedad, que era, en definitiva, lo que aconsejaba la comisión de estudio. Una sociedad con sede en Madrid, con un Consejo de Administración mayoritariamente formado por españoles y con un capital estimado de cinco millones de pesetas.

Hotel Ritz Madrid

Ya estaba todo dispuesto para la constitución de la sociedad (27 de junio de 1908), habiendo quedado inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el 20 de agosto de ese mismo año.⁷ El acto de constitución corrió a cargo del conde de Albiz, en representación de la sociedad *Gran Hotel Colón*, y de Mariano de Cuadra, por la *Ritz Development Co.* De manera que, tal como se había acordado en el viaje de estudio por París y Londres, ahora se constituía la sociedad anónima *Hotel Ritz Madrid*, con el objeto de construir y explotar en la capital de España un establecimiento hotelero “de primer orden para viajeros”, semejante al Hoteles Ritz de París o a los Hoteles Carlton y Ritz de Londres. Efectivamente, como sucediera en otras capitales europeas, la intención era atraer a los turistas más adinerados de la época. Sin perjuicio de poder extender su negocio a otros puntos de España, algo que al final no sucedió, pues, como ya se ha dicho, ni siquiera el proyecto de La Granja salió adelante. Por tanto, el hotel estaba dirigido a una clientela muy específica y selecta, a aquellos grandes viajeros que se alojaban en los hoteles Ritz. De ahí el compromiso de la propia *Ritz Development Co.* de promocionarlo entre sus usuarios. La mera existencia de un establecimiento Ritz podría atraer a personas de alto nivel adquisitivo que, posiblemente, si no, no se desplazarían a Madrid.

Se fijó una duración de cincuenta años, aunque la junta general de accionistas podría ampliarla o limitarla. Además, tal como había insistido la comisión, el domicilio social se estableció en Madrid. Por lo que hace al capital, ascendió a 2.500.000 pesetas repartidas en 5.000 acciones. De ellas, 1.540 fueron otorgadas a la sociedad *Gran Hotel Colón* por aportar el solar donde se construiría el hotel. Aparte, le serían entregadas 385.228,40 pesetas para completar el valor de tasación de dicha parcela (1.155.228,40 pesetas). Asimismo, se creaban 900 bonos para remunerar los servicios prestados por la *Ritz Development Co.* Dichos títulos no tendrían un valor capital, pero sí participarían

⁷ Registro Mercantil de Madrid (RMM), Hoja nº 2.345.

de los beneficios sociales de la compañía, pudiendo ser canjeados por acciones liberadas de la misma. Durante los diez primeros años tras la apertura del hotel, este canje se haría de mutuo acuerdo, mientras que, pasados esos años, la sociedad podría hacerlo de forma obligatoria. Además, el Consejo quedaba autorizado en los Estatutos a emitir otras 2.500.000 pesetas en obligaciones hipotecarias amortizables de 500 pesetas cada una a un interés del 5% anual.

Curiosamente, junto a los Estatutos propiamente dichos de la sociedad, quedó también recogido en la inscripción el acuerdo al que habían llegado *Gran Hotel Colón* y *Ritz Development Co.* Dicho convenio fue firmado por diez años desde la apertura del hotel, aunque prorrogable si no había denuncia por una de las partes. De él es preciso destacar algunos aspectos. Por ejemplo, la sociedad *Gran Hotel Colón* se encargaría de la construcción y explotación del hotel con la cooperación técnica de la primera. La erección, decoración, equipo y mobiliario del hotel se presupuestaban en tres millones y medio de pesetas, construyéndose conforme a los planos y dirección de los arquitectos Mewes de París y Landecho de Madrid. *Ritz Development Co.* se comprometía a asesorar a la *Hotel Ritz Madrid* en todos los aspectos referentes a la construcción, explotación y organización general del negocio. También se implicaría en la promoción y propaganda del nuevo establecimiento madrileño, sobre todo, entre los hoteles que gestionaba en París y Londres. La *Ritz Development Co.* no se interesaría, además, en ningún otro hotel español, manteniendo así la exclusividad con la sociedad *Gran Hotel Colón*, salvo si ésta decidía ampliar el negocio, en cuyo caso *Ritz Development Co.* le prestaría los mismos servicios. La sociedad británica establecería en el nuevo hotel un sistema de contabilidad similar al empleado en el Hotel Carlton de Londres, de suerte que el director y los principales empleados serían contratados por ella. A cambio de estas prestaciones, *Ritz Development Co.* recibiría los 900 bonos arriba mencionados. Por último, tres de los nueve miembros del Consejo de Administración serían nombrados por la *Ritz Development Co.* En concreto, para este primer Consejo fueron designados el barón de Gunzburg, H. V. Higgins y William Harris, a quienes se sumarían, por parte española, el marqués de Ivanrey, Estanislao Urquijo, Antonio Comyn, el marqués de Guadalmina, Luis Errazu y Eusebio Güell López.⁸

⁸ Breves biografías de los consejeros españoles en Arribas, 2007:53-71.

2. Suscripción de acciones de Hotel Ritz Madrid a 20 de agosto de 1908

Nombre del suscriptor	Nº de acciones	%	Capital (pesetas)
<i>Gran Hotel Colón</i>	1.540	38,50	770.000
Estanislao Urquijo por sí y otras personas	573	14,32	286.000
<i>Ritz Development Co.</i>	500	12,50	250.000
Mariano de Cuadra por su hermano y otras personas	430	10,75	215.000
Antonio Comyn por sí y otras personas	400	10,00	200.000
Marqués de Ivanrey por sí y otras entidades	325	8,12	162.500
Luis Landecho por sí y otras personas	215	5,37	107.500
Marqués de Ivanrey	17	0,42	8.500
TOTAL	4.000	100,00	2.000.000

Fuente: Registro Mercantil de Madrid, Hoja nº 2.345.

En el momento de la inscripción de la sociedad quedaron suscritas 4.000 de las 5.000 acciones creadas. Como se observa en el cuadro, los grandes suscriptores fueron algunos de los máximos responsables de la sociedad *Gran Hotel Colón*, que tanos años llevaban trabajando en el proyecto de un gran hotel para la capital de España. Pero también sobresale la importante aportación de *Ritz Development Co.*, que, como ya se ha dicho, se había comprometido a suscribir, excepcionalmente, una cantidad de acciones de la nueva compañía. Según la cláusula 18 de la inscripción, se esperaba que la suscripción de la *Ritz Development Co.* sería de 10.000 libras esterlinas, por lo que, aparte de los 500 títulos mencionados, debería hacerse aún con más acciones existentes en cartera. Para el resto de las acciones, cabe mencionar la suscripción hecha por la familia real, que, como se ha visto, venía apoyando el proyecto de la realización de un hotel de primera categoría en Madrid desde hacía tiempo. Lógicamente, el rey estuvo al corriente de las negociaciones con la *Ritz Development Co.* en todo momento, gracias a la correspondencia mantenida entre Antonio Comyn y el marqués de Borja, Intendente General de la Real Casa y Patrimonio.⁹ En concreto, Don Alfonso se hizo con un paquete de 100 acciones, equivalente a 50.000 pesetas.¹⁰ Con esta decisión el monarca no sólo otorgaba su pleno respaldo al proyecto, sino que su ejemplo podría animar a su vez a otros inversores. Ésta era la verdadera intención de semejante suscripción, pues no estamos hablando de una cantidad extraordinaria de acciones; más bien, todo lo contrario.

⁹ AGP, Administración general, leg. 1.166, expte. 4: carta de A. Comyn al marqués de Borja, 1 marzo 1908.

¹⁰AGP, Administración general, leg. 1.166, expte. 4: carta del 11 de marzo de 1908 a la Comisión de estudios (muy probablemente por el marqués de Borja).

Así las cosas, las obras comenzaron inmediatamente después de la constitución de la sociedad y finalizaron en el otoño de 1910. En el transcurso de las mismas, además de desembolsarse ya para 1909 el dividendo pasivo del 50% del capital social, se emitieron las obligaciones planteadas en los Estatutos, aunque con algunos cambios. En vez de las 5.000 previstas se aumentaron a 5.870, lo que suponía un importe de 2.935.000 pesetas. Y en lugar de un interés del 5%, se redujo a un 4%, en vistas de las condiciones del mercado en esos momentos, que tendió a favorecer claramente a la sociedad, al disminuir el tipo de interés a pagar y al lograr ampliar el número de títulos.¹¹ Pues bien, de nuevo la sociedad *Hotel Ritz Madrid* volvió a contar con el favor de la familia real. El monarca, en calidad de accionista de la compañía, suscribió 275 obligaciones hipotecarias, repartidas de la siguiente manera: 110 para Alfonso XIII, otras 110 para el Príncipe de Asturias y 55 para la reina María Cristina.¹² Una vez más estamos ante una nueva manifestación del apoyo prestado por el rey y su familia a la construcción de un hotel de primera categoría en Madrid. Deseo que en breve se materializaría, pues el 2 de octubre de 1910 fue la fecha elegida para la inauguración del hotel, bajo la presidencia, lógicamente, de los reyes y los infantes.

De este modo, la capital de España pudo contar, por fin, con un establecimiento de la categoría de los existentes en París y Londres. Ese anhelo que venía dándose desde hacía tantos años por parte de la sociedad *Gran Hotel Colón* se convertía en realidad. Por consiguiente, fueron tan grandes las expectativas que generó la apertura de este establecimiento de lujo que, durante el tiempo que duraron las obras, se cursaron peticiones desde distintas localidades del país para interesar al Consejo de Administración en la construcción de otros hoteles de semejante categoría. Sólo entre 1908 y 1911 tenemos peticiones provenientes de la Granja de San Ildefonso, Bilbao, Sevilla, Toledo y Segovia, sin que finalmente ninguna de las mismas saliera adelante (Arribas, 2007:234-235).

Georges Marquet en Madrid

Siendo verdad que los casi dos años que duraron las obras fue un lapso de tiempo relativamente corto, no es menos cierto que el gasto de la construcción más el

¹¹RMM, Hoja nº 2.345, inscripción 2ª.

¹² AGP, Administración general, leg. 1.166, expte. 4: carta del marqués de Borja a A. Comyn, 14 de junio de 1909.

equipamiento se disparó, sobrepasando los cuatro millones de pesetas (Arribas, 2007), cuando en el acuerdo entre *Gran Hotel Colón* y *Ritz Development Co.* se hablaba de tres millones y medio de pesetas, tal como se ha dicho. Lo que suponía un desfase de casi medio millón. Para un especialista como el mencionado Luis Scatti, el capital de esta sociedad fue claramente insuficiente, siendo uno de sus principales problemas desde el comienzo de su explotación. En concreto, al abrir sus puertas, el excedente de gastos de primer establecimiento sobre los ingresos suponía una cantidad de 762.465,01 pesetas, no disponiendo de capital suficiente para la buena marcha del negocio. Según él, habría que haber aumentado en un millón de pesetas el capital de la sociedad para garantizar la explotación de un hotel de semejantes características. Pero como no se hizo, la compañía empezó a arrastrar problemas financieros desde el comienzo.¹³

Tampoco debió ayudar mucho la elección del director del hotel, Antonio Mella, quien, en opinión de Scatti, no fue capaz de organizar los servicios del mismo de acuerdo con los cánones exigidos por un hotel de esta naturaleza. De ahí que la *Ritz Development Co.* decidiera reemplazarlo. En el verano de 1911 el presidente de la compañía, William Harris, se puso en contacto con Scatti, quien había trabajado con el mismo César Ritz en el Hotel Savoy de Londres, para ofrecerle la dirección del Ritz de Madrid o del Plaza de Buenos Aires, optando finalmente por el primero. De manera que, aceptado el puesto y firmado el contrato por tres años prorrogables, en su reunión con el presidente del Consejo de Administración y con el secretario de *Hotel Ritz Madrid*, el marqués de Guadalmina y Mariano de Cuadra, respectivamente, Scatti insistió en los problemas que veía a corto plazo, a saber: la escasa propaganda que se había efectuado para atraer al gran turismo internacional, la constatación de la dificultad de que los resultados de explotación fuesen un éxito desde el principio, la dura competencia que habría de entablarse tras la apertura del Hotel Palace y la cuestión económica ya mencionada. Para el nuevo director, Madrid no era aún una plaza turística de primer orden, por lo que era necesario hacer una intensa campaña de propaganda para tratar de atraer a la clientela de élite.¹⁴

Para lograr solventar este último aspecto, Scatti emprendió un viaje de más de dos meses de duración por varios países europeos y los Estados Unidos con el fin de mantener contactos con personalidades muy destacadas del negocio hostelero con vistas a promocionar el Ritz de Madrid, en un momento en que el Hotel Palace ya había sido

¹³ AGA, (3)49.2, caja 12.104, "Notas" por D. Luis Scatti Martínez, p. V.

¹⁴ AGA, (3)49.2, caja 12.104, "Notas" por D. Luis Scatti Martínez, p. III-IV.

inaugurado (12 de octubre de 1912).¹⁵ Además, la junta general extraordinaria de accionistas, celebrada el 31 de mayo de 1913, decidió ampliar el capital a 3.725.000 pesetas, dividido en 7.450 acciones de 500 pesetas de la siguiente manera: las 5.000 acciones ordinarias de la constitución de la sociedad, 450 destinadas a canjear los bonos de la *Ritz Development Co.* y 2.000 acciones preferentes al 6% anual.¹⁶ Precisamente, entre los suscriptores de estos nuevos títulos vuelve a destacar la figura de Alfonso XIII, no tanto por la cantidad de acciones, 40, sino por su apoyo expreso a la compañía.¹⁷

En realidad, la ampliación llegaba tarde y en las peores circunstancias, en un momento de competencia entre el Ritz y el Palace. La apertura del Palace supuso, de primeras, la presencia de otro hotel de lujo en la capital, perdiendo así la exclusividad en el negocio. Es más, fue una operación derivada de las exigencias del Banco Urquijo de amortizar la línea de crédito que tenía con la sociedad *Hotel Ritz Madrid*. Esta cuenta se había incrementado progresivamente, desde las 200.000 pesetas de noviembre de 1910 hasta las 600.000 de octubre de 1911, habiéndose aumentado en otras 54.000 pesetas más en noviembre de 1912 (Arribas, 2007). Y a pesar de la participación del monarca, la ampliación de capital fracasó, lo que fue aprovechado por Georges Marquet para convencer a algunos miembros del Consejo en su propósito de hacerse con el Hotel Ritz. No sabemos a quiénes convenció, pero posiblemente a un buen número de los consejeros españoles, que optaron por no enfrentarse con Marquet, ante el temor de aumentar las pérdidas. Todo hace pensar en una posición muy conservadora, tendente a evitar riesgos. Sólo así se explica que, en agosto de 1913, el secretario del mismo, Mariano de Cuadra, escribiese a Luis Scatti anunciándole la determinación del Consejo de firmar un contrato de explotación del Hotel Ritz con el empresario belga¹⁸, quien pagaría un canon anual de 375.000 pesetas. Y es que la situación económica de la sociedad a finales de junio no justificaba en absoluto una medida de esta envergadura. Las pérdidas existentes no eran tan cuantiosas como para desprenderse del primer gran hotel que había tenido Madrid. Todo parece indicar que la mayoría de los consejeros optaron por recoger beneficios antes de que la competencia entablada por la apertura del Hotel Palace pudiese empeorar las cosas.

¹⁵AGA, (3)49.2, caja 12.104, “Memoria presentada al Consejo de Administración del Hotel Ritz Madrid por L. Scatti”.

¹⁶RMM, Hoja nº 2.345, inscripción 4ª.

¹⁷AGP, Administración general, leg. 1.189, expte. 18: carta del H. Ritz al marqués de Borja.

¹⁸AGA, (3)49.2, caja 12.104, “Notas” por D. Luis Scatti Martínez, pp. V y VI.

3. Estado económico de la explotación del Hotel Ritz de Madrid, a 30 de junio de 1913

CONCEPTO	PESETAS CORRIENTES
Costes de explotación	305.665,02
Intereses del Banco Urquijo	17.262,35
Varios Sr. Cuadra	459
Intereses de las obligaciones	57.440
Amortización	22.500
TOTAL	403.317,37
Beneficio bruto	367.483,76
Pérdidas	35.833,61

Fuente: AGA, (3)49.2, caja 12.104, "Notas" por D. Luis Scatti Martínez, p. VI.

No debemos olvidar que Marquet llevaba tiempo interesado no sólo en ampliar sus negocios en España en general, sino también en Madrid en particular. Sabemos que su presencia en este país se remonta a principios de siglo, cuando se hizo con la explotación del Gran Casino de San Sebastián. Desde entonces fue ampliando poco a poco sus negocios por distintas ciudades españolas en los años diez y veinte. Aquí nos interesa la capital de España, que, al apostar por la apertura de la Gran Vía, iniciaba un sendero de modernización urbana semejante al emprendido por otras ciudades europeas. Debió ser entonces cuando Marquet se percató de la futura relevancia de Madrid como posible ciudad turística, al tiempo de la relevancia que tenía, como ya se ha dicho, la erección de un Hotel Ritz para una clientela exclusiva. De ahí que primero intentase comprar el edificio del Ritz, que se estaba terminando en esos momentos. Al fracasar, fue entonces cuando decidió construir un nuevo establecimiento hotelero (Domínguez Uceta, 2008).

Para este hotel, se optó por un inmenso solar de 6.000 metros cuadrados, situado al otro lado del Salón del Prado, justo en frente del Hotel Ritz, donde había estado el antiguo palacio de los duques de Medinaceli, demolido en 1895, y en las cercanías del Congreso. Fue adquirido en 1910 por la *Palace Hotel de Madrid, SA*, de la que Marquet era su principal accionista, posiblemente por 1,5 millones de pesetas. Al año siguiente se solicitaba la correspondiente licencia municipal y se aprobaban los planos firmados por el arquitecto Eduardo Ferré i Puig y por el estudio belga de *Léon Monnoyer et Fils*.¹⁹ Resueltos estos trámites, las obras comenzaron el 9 de marzo de 1911, finalizando en septiembre de 1912, con lo que duraron poco más de 18 meses. Un tiempo récord si tenemos en cuenta aspectos tales como el tamaño del edificio (300

¹⁹Archivo de la Villa de Madrid, 17-399-10: Hotel Palace.

metros de fachada), la dotación de cuarto de baño y teléfono en cada habitación o la introducción, por primera vez en Madrid, de una estructura de hormigón armado. Se calcula que la inversión fue de 15 millones de pesetas, una cifra fabulosa para un hotel en España en esos años (Montoliú, 2008).

Con su inauguración en otoño de 1912, la capital pasaba a contar con dos grandes hoteles de lujo, culminando así un proceso cuyos antecedentes deben buscarse en la frustrada exposición universal pensada para la conmemoración del cuarto centenario del descubrimiento de América. Prácticamente dos décadas después Madrid se colocaba a la altura de otras capitales, con dos establecimientos de primer orden, aunque con características distintas. Mientras el modelo Ritz optaba por la dirección total única y por la exclusividad y el elitismo, cuando Marquet se hizo con la explotación del Hotel Ritz de Madrid en 1913, decidió subarrendar los servicios de comedor y cocina, fórmula inadmisibles en los hoteles de la *Ritz Development Co.* (Moreno Garrido, 2015). De suerte que, dentro de la gran hotelería, Marquet distinguió los dos tipos de clientes que podían frecuentar sus establecimientos, aquellos que optaban por la más alta distinción se dirigirían al Ritz y el resto al Palace. Su éxito fue evidente a tenor de las cifras de viajeros. Así, en su primer año de explotación alojó a 90.664 viajeros, que fueron 168.000 en los dos primeros años, cifra muy abultada si la comparamos con los 42.000 del Hotel Ritz en su primer año de existencia (Gortázar, 1986), aunque este último era bastante más pequeño.

En términos generales, se podría decir, por tanto, que, en efecto, se había cumplido el objetivo propuesto por los primeros promotores de la hotelería de lujo en Madrid: la de atraer a esos clientes internacionales de gran poder adquisitivo. Como se ha dicho, la presencia de este tipo de hoteles iba dirigida a una demanda muy determinada y no cualquier ciudad podía contar con un establecimiento de estas características. Ahora, con la presencia de estos dos hoteles Madrid se podía sumar a esa corriente internacional de los grandes viajeros de la época.

Conclusiones

Hacia 1900 no es posible hablar de Madrid como una ciudad turística. Siendo cierto que en la segunda mitad del siglo XIX se habían llevado a cabo algunas reformas urbanas muy importantes y a estar bien comunicada con París, carecía de los atractivos de otras ciudades del interior de España, por no hablar del turismo de ola. Además, el

hecho de que no se hubiese celebrado ninguna exposición universal y la ideada para la celebración del cuarto centenario del descubrimiento de América se frustrase, debió influir en la ausencia de una hotelería de lujo. Es verdad que, al doblar el siglo, existían algunos hoteles de calidad, pero no a la altura de los existentes en Roma, París o Londres. Empero, cabe hablar de un grupo de emprendedores españoles, que, animados por Alfonso XIII, trataron de paliar esta situación. Contaban con capitales, pero les faltaba experiencia, por lo que el contacto con la *Ritz Development Co.* resultó decisivo. Esta sociedad londinense se encargaría del asesoramiento primero y de la explotación después. Era una compañía hotelera de gran prestigio que tenía ya a su cargo los Hoteles Ritz de París y Londres y el Carlton de la capital británica. De ahí que estos empresarios locales optaran por esta solución y logaran inaugurar el primer hotel de lujo en la capital en 1910. Sin embargo, una mala previsión económica y, sobre todo, una astuta actuación de Georges Marquet hicieron que finalmente el Ritz de Madrid pasara a estar gestionado por el hotelero belga, quien en 1912 había abierto las puertas del Palace. La sociedad *Hotel Ritz Madrid* no afrontó la competencia entablada por *Palace Hotel de Madrid, SA*, optando por una renta segura, para, de esta manera, no aumentar las pérdidas que tenía. Pérdidas que por sí solas no justificaban esta decisión, por lo que podría hablarse de una rendición antes de tiempo con el objeto de maximizar beneficios y reducir el riesgo ante el temor de sucumbir a la larga ante un gigante como era el Palace. De suerte que, en unos pocos años, el panorama de la hotelería de lujo en Madrid había cambiado completamente. De carecer de unas instalaciones de estas características, la capital de España pasó a tener dos, lo que la situaba, ahora sí, a la altura de otras grandes ciudades españolas. El objetivo de semejantes iniciativas había sido el atraer a esa gran clientela internacional que frecuentaba este tipo de hoteles de lujo y eso sí parece que se logró.

Bibliografía

Arribas, José Francisco (2007). *Madrid y el Hotel Ritz, 1908-1936*. Madrid: ed. del autor.

Bahamonde, Ángel y Cayuela, José Gregorio (1992). *Hacer las Américas. Las élites coloniales españolas en el siglo XIX*. Madrid: Alianza.

Chastonay, Adalbert (1997). *César Ritz. Life and work*. César Ritz Foundation & Hotelconsult “César Ritz” Colleges: Niederwald.

Domínguez Uceta, Enrique (2008). La arquitectura del Palace Hotel Madrid. En *Palace Hotel Madrid*. (pp. 71-115) Barcelona: Lunweg.

Girelli Bocci, Angela Maria (a cura di) (2006). *L'industria dell'ospitalità a Roma. Secoli XIX-XX*. Padova: CEDAM.

Gortázar, Guillermo (1986). *Alfonso XIII, hombre de negocios*. Madrid: Alianza.

Gutiérrez Ronco, Sicilia (1984). *La función hotelera de Madrid*. Madrid: CSIC.

Montoliú, Pedro (2008). Palace Hotel Madrid. Casi 100 años de historia. En *Palace Hotel Madrid*. (pp. 27-69). Barcelona: Lunweg.

Moreno Garrido, Ana (2007). *Historia del turismo en España en el siglo XX*. Madrid: Síntesis.

Moreno Garrido, Ana (2015). Madrid, 1912. El reto del turismo. *Cuadernos de Historia Contemporánea*, Nº 37, pp. 23-44.

Perla, Antonio (2009-2010). El Hotel Ritz de Madrid. Apuntes históricos y antecedentes: el Tívoli y el Real Establecimiento Tipográfico. *Espacio Tiempo y Forma. Serie. VII. Hª del Arte*, Nº 22-23, pp. 235-273.

Tissot, Laurent (2007). L'hôtellerie de luxe à Genève (1830-2000). De ses espaces à ses usages. *Entreprises et histoire*, Nº 46, pp. 17-34

Vallejo, Rafael y Larrinaga, Carlos (dirs.) (2018). *Los orígenes del turismo moderno en España. El nacimiento de un país turístico, 1900-1939*. Madrid: Sílex.

Vallejo, Rafael; Lindoso, Elvira y Vilar, Margarita (2016). Los antecedentes del turismo de masas en España, 1900-1936. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, Nº 10, pp. 137-188.

Vlachos, Angelos (2015, 3ª ed.). *The Hotel Grande Bretagne in Athens*. Athens: Kerkyra.



Carlos Larrinaga es Doctor en Historia y Licenciado en Ciencias Políticas. Es Profesor Titular de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Granada (España) y Profesor Invitado de la Maestría de Historia de la Universidad de Mar del Plata. Investigador Principal de tres proyectos de investigación financiados por el Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España sobre la historia del turismo en España en los siglos XIX y XX. Ha coordinado diferentes sesiones sobre historia del turismo en distintos congresos internacionales, ha publicado numerosos trabajos sobre el tema y ha dirigido sendos monográficos en las revistas “Historia Contemporánea”, “Transportes, Servicios y Telecomunicaciones”, “Cuadernos de Historia Contemporánea” y “Agua y Territorio” dedicados a la historia del turismo en España.