

LA RED DE NEGOCIOS DE LA CASA ROTHSCHILD EN ESPAÑA COMO UNA ESTRUCTURA DE TOMA DE DECISIONES Y DE GESTIÓN EMPRESARIAL¹

Miguel Á. López-Morell (Universidad de Murcia) y

José María O’Kean Alonso (Universidad Pablo de Olavide)

Resumen

Entre 1835 y 1931 la Casa Rothschild estableció una de las redes de negocio más complejas, influyentes y duraderas de la historia económica española. Por ella pasarían negocios tan dispares como la concesión de servicios financieros a la Hacienda Pública y al Banco de España y el control de empresas mineras y ferroviarias de primer nivel, como la Rio Tinto Co., la Société Minière et Metallurgique Peñarroya y la Compañía de Ferrocarriles MZA, junto a otras sociedades de singular importancia dentro del ámbito manufacturero como la Deutsch & Cie, principal refinadora de petróleo en España a fines del Siglo XIX.

Este trabajo pretende describir y analizar pormenorizadamente la estructura interna de esta red, cómo se organizaba jerárquicamente y cómo evitaba la aparición de problemas de agencia. Por otro lado, pretende profundizar sobre cuales pudieron ser las herramientas que utilizó la red para conseguir la mejor circulación de la información en la toma de decisiones de inversión y en la gestión diaria de sus negocios. El análisis se centra en la naturaleza de la red de negocios aplicando la teoría económica de la función empresarial, para mostrar como desarrollaban estrategias de búsqueda de rentas en mercados muy politizados, como fue el caso de los mercados españoles entre 1835 y 1931.

Palabras clave: España 1835-1931, Rothschild, redes, inversiones extranjeras en España, ferrocarriles, minas y compañías refinadoras, Finanzas públicas, función empresarial, buscadores de rentas, problemas de agencia.

“The Rothschild House business network in Spain as an example of entrepreneurial decision-taking and management structure”;

by Miguel Á. López-Morell and José María O’Kean Alonso

Abstract

In the period between 1835 and 1931 the Rothschild House established one of the most complex and influential business networks in Spanish economic history. This network controlled a wide range of activities, including financial services for the Spanish Government and the Bank of Spain, as well as the management of industrial, mining and railway firms. Instances of these firms are Rio Tinto Co., Société Minière et Metallurgique Peñarroya, MZA railway company and Deutsch & Cie, which was the main oil refining firm in Spain at the end of the 19th century.

The present article intends to describe and analyse the internal structure of the Rothschild network, its organisation and the way in which it avoided agency problems. Likewise, it aims

¹ Los autores agradecen a Paloma Fernández, Pablo Díaz, Eugenio Torres, a los participantes en el X Simposium de Historia Económica en Barcelona (enero de 2005) y la sesión B12 panel del VIII Congreso de la AEHE (13-16 de Septiembre de 2005) todos sus comentarios.

at study depth the devices used by the network to obtain the requisite information for the improvement of investment, and management decision-making. The analysis focuses on the nature of the Rothschild’s business network, by applying the theory of entrepreneurial functions, and illustrating rent-seeking strategies in the context of an extremely politically-biased market, as was the case of the Spanish market between 1835 and 1931.

Key words: Spain 1835-1931, Rothschild, networks, foreign investments in Spain, railways, mining and refining companies, Public Finances, entrepreneurial function, agency problems, rent-seeking.

Claves JEL: N83, M14, L26, L71, L92 y H81.

1.- Introducción

Este artículo forma parte de un programa de investigación más amplio, que pretende reflexionar sobre la naturaleza de los negocios de la casa Rothschild en España. El caso nos parece sumamente interesante, porque se desarrolla tanto en el ámbito de las finanzas públicas como en el de las empresas industriales y en un marco cronológico que abarca la práctica totalidad de su historia contemporánea. Pero no se trataría tanto de analizar aquí la influencia que pudo tener o no en el desarrollo económico de este país, como de reflexionar sobre las distintas funciones empresariales o de búsqueda de rentas que tomaron sus iniciativas y de la efectividad que demostraron en la generación de un proceso inversor a gran escala.

A modo de resumen puede indicarse que la cronología de los negocios de la Casa Rothschild en España se remonta a la financiación del ejército de Wellington durante la Guerra de Independencia, aunque su presencia en España no se consolidaría definitivamente hasta 1835. En ese año esta prestigiosa casa de banca pudo culminar un largo proceso de desencuentros con Fernando VII y los primeros gobiernos liberales al hacerse oficialmente con la contrata de comercialización del mercurio de las minas de Almadén que, junto a las minas de Idria, le permitieron ejercer un monopolio efectivo de la oferta mundial de mercurio durante más de noventa años². A partir de entonces los banqueros establecieron una agencia en Madrid, bajo la dirección de Daniel Weisweiller, que logró hacerse con una parte importante del negocio de financiación de la primera guerra Carlista (1833-1840), asociado con los más señeros representantes de la elite financiera de la capital³.

Después de unos años de cierto enfriamiento en las operaciones financieras con el Estado, posterior a la crisis de 1848, a fines de 1855 los Rothschild se introdujeron en el negocio de la promoción de ferrocarriles en España a través de la compañía *Madrid-Zaragoza-Alicante (MZA)*. Esta sociedad desarrollaría un enorme esfuerzo inversor que le llevó a construir el 35 por 100 de las principales líneas ferroviarias españolas, en viva competencia con la *Compañía del Norte*, de similar tamaño y organizada por los Pereire. En el interludio de estas operaciones la Casa Rothschild potenció extraordinariamente sus

² Desde el siglo XVI el mercurio fue la única vía barata para obtener plata y oro de minerales con baja ley. Por su alto precio y la escasa producción mundial, concentrada en Almadén, constituyó uno de los principales ingresos de la corona española durante tres siglos. En el s. XIX siguió utilizándose en las minas mejicanas de plata y su uso se extendió a otros procesos industriales, como el dorado de metales, la fabricación de instrumentos de física, pinturas y espejos y, ante todo, como fulminante de armas.

³ Fontana (1977), Martín (1980), Otazu (1987), Tedde (1999), Roldán de Montaud (1997 y 2003) y López-Morell (2005).

operaciones financieras con el Banco de España y el Tesoro Público Español, con los que colaboró en buena parte de las emisiones de deuda de los 60 y el Sexenio⁴.

A partir de 1875-1880, y sin abandonar sus relaciones financieras con el Estado español, con el que colaboraron en los arreglos de la Deuda de 1876 y 1881⁵, el grupo dio un giro fundamental en sus inversiones en España. Se trataba de aprovechar su experiencia en el comercio de materias primas para pasar al control directo de las empresas productoras, bien introduciéndose en su accionariado o bien promocionando determinadas sociedades. Es a partir de ese momento cuando la familia Rothschild se decanta por una nueva estrategia que le llevaría a centrar sus inversiones en el campo de las compañías mineras del cobre y el plomo, metales sobre los cuales los Rothschild habían desarrollado intensos intercambios desde mediados del siglo XIX, y el petróleo, merced a los crecientes intereses de la Casa en los campos de crudo del Cáucaso. De esta manera, se produce sucesivamente la aportación decisiva de los Rothschild en la creación de la refinadora de petróleo Deutsch et Cie, nacida en 1879 como fruto de un acuerdo con el refinador Francés Deutsch de la Meurthe, la Sociedad Minera y Metalúrgica Peñarroya, fundada en 1881, y, finalmente, la entrada desde 1888 en el accionariado de la Rio Tinto Company. Estas últimas líderes indiscutibles en España y en Europa en la producción y transformación de plomo y de piritas de cobre, respectivamente⁶.

El desarrollo de todas y cada una de estas operaciones requiere una explicación compleja y exhaustiva, que este trabajo no pretende abarcar. Por el contrario, sí se propone describir y analizar qué importancia pudo tener en el éxito de estas iniciativas la estructura de su red de negocios. Por consiguiente, se pretende estudiar cómo se organizaba ésta jerárquicamente, cómo evitaba la aparición de problemas de agencia y cuales pudieron ser las herramientas que utilizó para la toma de decisiones de inversión y en la gestión diaria de sus negocios.

Existe una amplísima literatura sobre el papel del empresario en el desarrollo económico⁷, así como relevantes contribuciones sobre la teoría de redes que ponen el énfasis en la importancia de la circulación de información a la hora de reducir costes de transacción en las diferentes escalas de negocios⁸. De especial importancia han sido las innovaciones recientes en el estudio de los factores étnicos y culturales en el desarrollo de redes⁹, especialmente los centrados en la redes de negocios regentadas por judíos. Los trabajos de Andrew Godley y Doreen Arnoldus¹⁰ han probado que estas redes eran más efectivas que las de otros competidores, lo que constituye un evidente punto de referencia a nuestro estudio.

En lo que se refiere a sus inversiones en España, es importante resaltar que la red de negocios de la Casa Rothschild operó en un mercado tremendamente inestable y politizado, en el que el Estado intervino continuamente, con decisiones estratégicas que llegaban a ser muy discrecionales. En condiciones normales la tasa de riesgo por operaciones financieras y de inversión debía ser extremadamente alta. Sin embargo, los Rothschild, directamente o a través de su Agencia de Madrid, supieron aprovecharse perfectamente de las facilidades que

⁴ López-Morell (1999a, 1999b, 2004 y 2005).

⁵ Ídem (2004 y 2005).

⁶ Ídem (1999a y 2003) y Harvey (1981). En 1856 los Rothschild también financiaron mayoritariamente la Sociedad Española Mercantil e Industrial, que se liquidó en 1868 (López-Morell, 1999b) y entre 1928 y 1941 la Cía Agrícola del Lukus, en el Marruecos español. Archivos Rothschild Paris, Centre des Archivos du Monde Du Travail (en adelante ARP), 132 AQ y 344 y 352.

⁷ Véase la referencia clásica de Casson (2003). Para una puesta al día del tema y nuevos enfoques véase Cassis y Pepelasis Minoglou (2005).

⁸ Brown y Rose (1993), Casson, y Cox, (1993) y Casson (1997). Véase una puesta al día en cuestiones teóricas en Casson (2005). Destacan también los estudios recientes de Pepelasis Minoglou (2002) y Pearson y Richardson (2001).

⁹ Casson, (1991) y Casson, y Godley (2000).

¹⁰ Godley (2000), pp. 125-141. Arnoldus, (2002).

dio el frágil entorno político español para reducir la incertidumbre, bien fuera a través del conocimiento exacto de las condiciones del mercado, gracias a las bondades de su red de agentes, corresponsales y asociados, o bien mediante la integración de la elite política española entorno suya. Esto último habría conformado, en definitiva, una especie de "cacicato"¹¹ a gran escala entorno a sus empresas y sus negocios financieros, lo que les permitió un uso intensivo de información privilegiada, reducir hasta cero su tasa de riesgo y obtener substanciosas rentas extraordinarias.

Llegados a este punto, las cuestiones a plantear son varias y quizás debamos fijar algunas hipótesis necesarias. Parece evidente que la economía española podría calificarse como una economía de "mercados politizados" en el sentido de Lindblom¹², entendiendo por ella una economía con una fuerte regulación e intervencionismo por parte del Estado. En este escenario, el desempeño de los diferentes vectores de la función empresarial se hace especialmente complejo. Considerando que la actividad empresarial puede consistir en: disminuir las ineficiencias siempre existentes en las empresas (Leibenstein¹³); captar las oportunidades de beneficios que pueden percibirse en los mercados con una acción perspicaz (Kirzner¹⁴); afrontar la incertidumbre (Knight¹⁵); o innovando (Schumpeter¹⁶); las funciones de Kirzner y Knight, en mercados politizados, alcanzan un perfil especial y en ocasiones se aproximan más a la búsqueda de rentas que a la propia naturaleza de la función empresarial, siempre más próxima a las actividades productivas en la acepción de Baumol¹⁷. Captar las oportunidades de beneficios que siempre existen en los mercados, afrontar la incertidumbre para reducir el riesgo e incluso innovar en la diversa tipología schumpeteriana puede facilitarse con una información precisa, previa y exclusiva de las actuaciones de un Estado fuertemente intervencionista. La garantía de captar las oportunidades de beneficios puede ser completa si no se trata ya de percibir qué va a ser el Estado, sino que es posible influir sobre qué debe hacer. ¿Esta característica del entorno económico español influyó en la compleja red organizativa que organizó la Casa Rothschild? Incluso cabe plantear otra cuestión: dado el valor absolutamente estratégico de la información en el negocio de la Casa Rothschild, ¿el diseño en red de la estructura organizativa era el más adecuado debido a lo diverso y numeroso de los personajes y a los posibles problemas de agencia que pudieran surgir?

Una breve descripción de la configuración de esta red ayudará a aproximarnos a estas preguntas, a las que añadiremos un análisis de la efectividad de las redes creadas, que será previo a las conclusiones del trabajo.

2.- La organización de la red y sus incentivos

2.1.- Primer nivel: matrices y agencias

La Casa Rothschild era y sigue siendo una sociedad estrictamente familiar que, en sus inicios, en plenas guerras napoleónicas, contó con cinco ramas diferenciadas que se repartían por Francfort, Londres, París, Viena y Nápoles. La de Francfort, de donde procedía la familia,

¹¹ En historia política española en caciquismo se define como el sistema institucionalizado por el cual las fuerzas políticas de la época de la Restauración (1874-1923) establecían redes de poder de acuerdo con los caciques locales (generalmente personas de reconocido prestigio y poder económico). Su forma de actuación más característica fue el "encasillado", por el que se decidía anticipadamente el resultado de las elecciones al Parlamento en cada una de las circunscripciones electorales.

¹² Lindblom (1977 y 2000).

¹³ Leibenstein (1969).

¹⁴ Kirzner (1973).

¹⁵ Knight (1921).

¹⁶ Schumpeter (1912).

¹⁷ Baumol (1990).

pasó por tener un cierto nivel de punto de encuentro en la primera generación, que no pasó de lo simbólico; la efímera sede de Nápoles le seguía en importancia por la cola, en tanto que en Viena, Salomon Rothschild consiguió hacerse con buena parte de las finanzas públicas del Imperio Austro-húngaro y generar una entidad tan importante como el Creditanstalt. No obstante, las que más destacaron fueron las sedes de Londres, donde Nathan Mayer y sus herederos crearon en la firma N. M. Rothschild & Sons, una de las más prestigiosas casas de banca de la City y la de París, que James de Rothschild convirtió en la casa privada de banca más importante de Europa hasta su muerte, acaecida en 1868.

Esta multiplicación de sedes y razones sociales no entrañó una desvinculación entre los distintos miembros de la familia y, de hecho, buena parte del éxito de la famosa Casa de banca a lo largo de todo el siglo XIX residió precisamente en su sentido de la coordinación y la solidaridad en los negocios; unos compromisos mutuos que quedaban institucionalizados periódicamente a través de pactos internos, que funcionaron desde 1814 hasta, al menos, 1905¹⁸. Para nuestro interés, las casas de París y Londres compartieron explícitamente la mayor parte de los negocios en España, llegando al punto de compartir agentes, financiación y contabilidad en las operaciones.

Los Rothschild apenas contaban con 50 empleados en cada una de las casas centrales de París y Londres a mediados del siglo XIX, pero poseían una amplia red de agentes y corresponsales a lo largo de toda Europa y América que, a pesar de sus limitaciones, fue capaz de perdurar con un nivel de eficiencia muy superior al de otras entidades de responsabilidad limitada contemporáneas y con una alta cota de intervención en los mercados internacionales financieros y de materias primas.

Las agencias Rothschild surgieron progresivamente al hilo de determinados negocios o por la intención de la Casa de expandirse en ciertos mercados. Las más antiguas, como las de Trieste, Amberes, Nueva York o El Havre surgieron como un complemento a la propia red, con el objetivo de conectar sus cinco matrices con otras plazas para potenciar el giro de letras, el arbitraje de oro, plata y divisas y la gestión de determinadas operaciones y negocios sin necesidad de intermediarios externos. La de San Francisco, sin embargo, surgió por la necesidad de tener un intermediario en las compras masiva del oro californiano y como distribuidor fijo del mercurio entre los productores mexicanos de plata, así como la de La Habana, a donde se envió a Karl Scharfenberg con la misión de acelerar el pago de libranzas o letras sobre la hacienda de la isla de Cuba, con las que se financió una parte considerable del gasto de la primera guerra Carlista, y remitir estos fondos directamente a Londres o a Nueva York al también agente de la Casa Augusto Belmont.

En el caso de la de Madrid, la agencia se formó al delegar Lionel Rothschild todo los asuntos en España en un empleado de la Casa que le había acompañado en su visita a España de 1835, Daniel Weisweiler, al que se otorgó un poder universal para actuar y llevar a cabo cualquier operación en nombre de la Casa Rothschild¹⁹. Weisweiler trabajaría en solitario durante 20 años, salvo los meses de 1838 que le ayudó Scharfenberg antes de trasladarse a Cuba por el espectacular nivel que tomaron las operaciones acordadas y pendientes de pago a cuenta de la Intendencia de la isla²⁰.

A fines de los años 40 Weisweiler estaba absolutamente sobrecargado de trabajo, pendiente de diversos problemas de salud y con la sensible pérdida de sus empleados de confianza, Barcáiztegui y Estanislao Urquijo, por lo que los Rothschild enviaron en su ayuda a Ignacio Bauer, uno de los más brillantes empleados de la Casa. De origen húngaro, pero nacido y criado entre los Morpurgo de Trieste, Bauer era sobrino de Moritz Goldschmidt, que,

¹⁸ Archivos Rothschild Londres (en adelante ARL), 000/89.

¹⁹ El poder se firmó el 13-6-1835, Otazu (1987) p. 41. Existe una copia en francés de este poder en ARP, 132AQ 40.

²⁰ Otazu (1987), pp. 83-84 y Calavera (1991).

a su vez, había sido el jefe de empleados de Salomon en Viena²¹. También se envió al alemán Guillermo Ettlíng, aunque no sabemos en que momento anterior a 1850 se incorporó a la Agencia. La situación de ambos no sería, sin embargo, la misma en Madrid, puesto que Bauer acudía a España como un alto empleado de la casa y segundo de a bordo, para colocarse pronto a la misma altura de Weisweiller, en tanto que Ettlíng tendría un papel más secundario; aunque en varias ocasiones se le concederían plenos poderes de representación.

Weisweiller y Bauer decidieron institucionalizar su relación entre iguales el 1 de enero de 1855, con la creación de la sociedad Weisweiller & Bauer Cía. Ese mismo día también se escribió la asociación de K. Scharfenberg con la casa Tolmé & Compañía, para formar Scharfenberg, Tolmé & Cia.²², que funcionaría en delante como enlace de la Casa Rothschild en La Habana, como ya venía haciendo desde 1838.

A nivel interno, el conjunto de la red de negocios de los Rothschild se organizaba de una manera extremadamente cerrada, que se fomentó con el desarrollo de una endogamia familiar extrema y evitando la presencia de técnicos y gestores externos, lo que, a la larga, se mostró como el sistema más efectivo para evitar problemas de agencia y la aparición de información asimétrica.

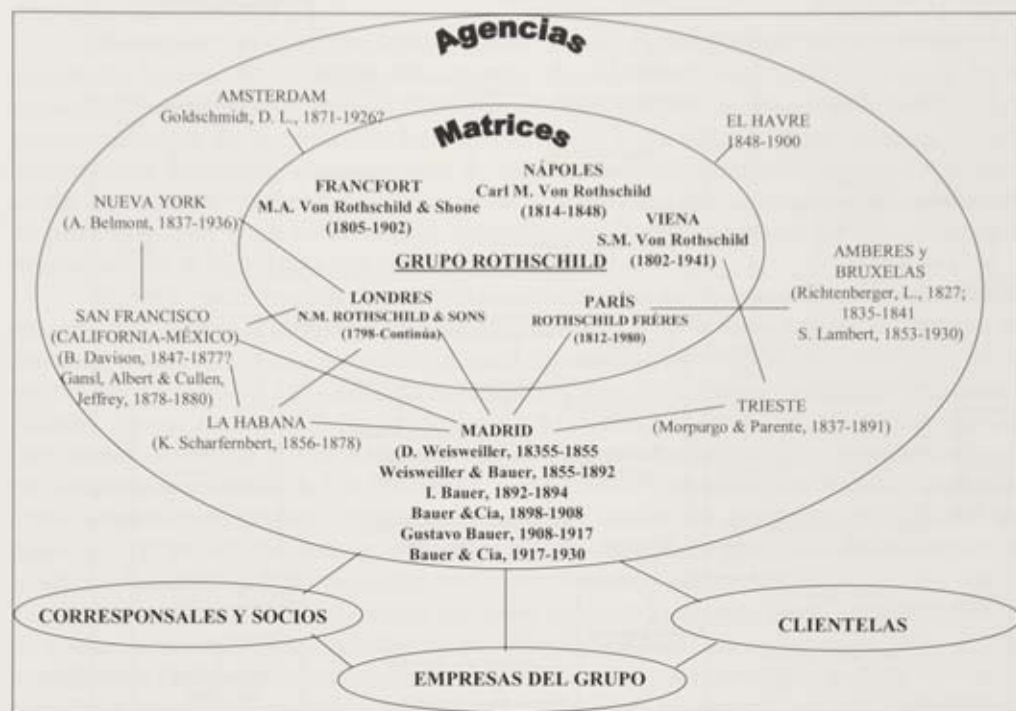
La razón estriba en que el entramado de relaciones y fidelidades en las agencias Rothschild se asentaba sobre un complejo edificio de normas establecidas y reglas estrictas de jerarquía que superaban el campo de los incentivos puramente económicos. En las agencias todos los empleados no sólo eran judíos, sino que estaban vinculados por unos estrechísimos círculos familiares que se fomentaban con el desarrollo extremo de la endogamia. Los agentes, por añadidura, se educaban desde la adolescencia en las diferentes agencias, entre las que solían itinerar, en un proceso continuo de aprendizaje y de estrechamiento de las relaciones personales; en cierto sentido, y a pesar de las jerarquías existentes, la clave estaba en que sus integrantes participaban y sentían el negocio como parte de ellos, reduciendo extraordinariamente los posibles costes de transacción.

Un breve vistazo al árbol genealógico del cuadro 2, en el que aparecen reflejados los grupos familiares que tomaron las funciones de agentes de la casa Rothschild en sus dos principales cabeceras del sur de Europa: Madrid y Trieste, muestra alguno de estos elementos. En él aparecen resaltados los miembros de la casa Rothschild y, en mayor tamaño, las personas que fueron socios de pleno derecho de la Agencia de Madrid (Daniel Weisweiller, Ignacio Bauer, su hijo Gustavo, sus nietos Alfredo e Ignacio, Mauricio Schey y Alfredo Weil), así como otros miembros de la agencia que no llegaron a esa categoría, como Guillermo Ettlíng, que hubiera llegado a ser asociado de pleno derecho si no hubiera sido por su precaria salud, y Fritz Perugia, que pasó parte de su proceso de aprendizaje en Madrid, antes de volver a Trieste y tomar las riendas de la Agencia de los Rothschild allí. Obsérvese como se van llevando a cabo continuos cruces consanguíneos entre los agentes de Madrid con elementos de las familias Landauer, Morpurgo-Parente, Perugia²³ y, a su vez, con miembros de conocidas dinastías de banqueros judíos como los Goldsmid (en Inglaterra escribirían Goldsmith), Shey, Ephrussi, Cahen d'Anvers o los mismos Rothschild. Es muy significativo que prácticamente todos los troncos familiares proviniesen del antiguo Getto de Francfort, del cual, aparte de las personas que aparecen en el esquema, surgieron a una buena parte de sus componentes más señeros de las finanzas europeas contemporáneas.

²¹ Ferguson (1998), p. 300, y Gille (1967), p. 576.

²² Archivo del Banco de España, Secretaría, Cajas 1.015 y 1.022. Scharfenberg y Tolmé eran cuñados.

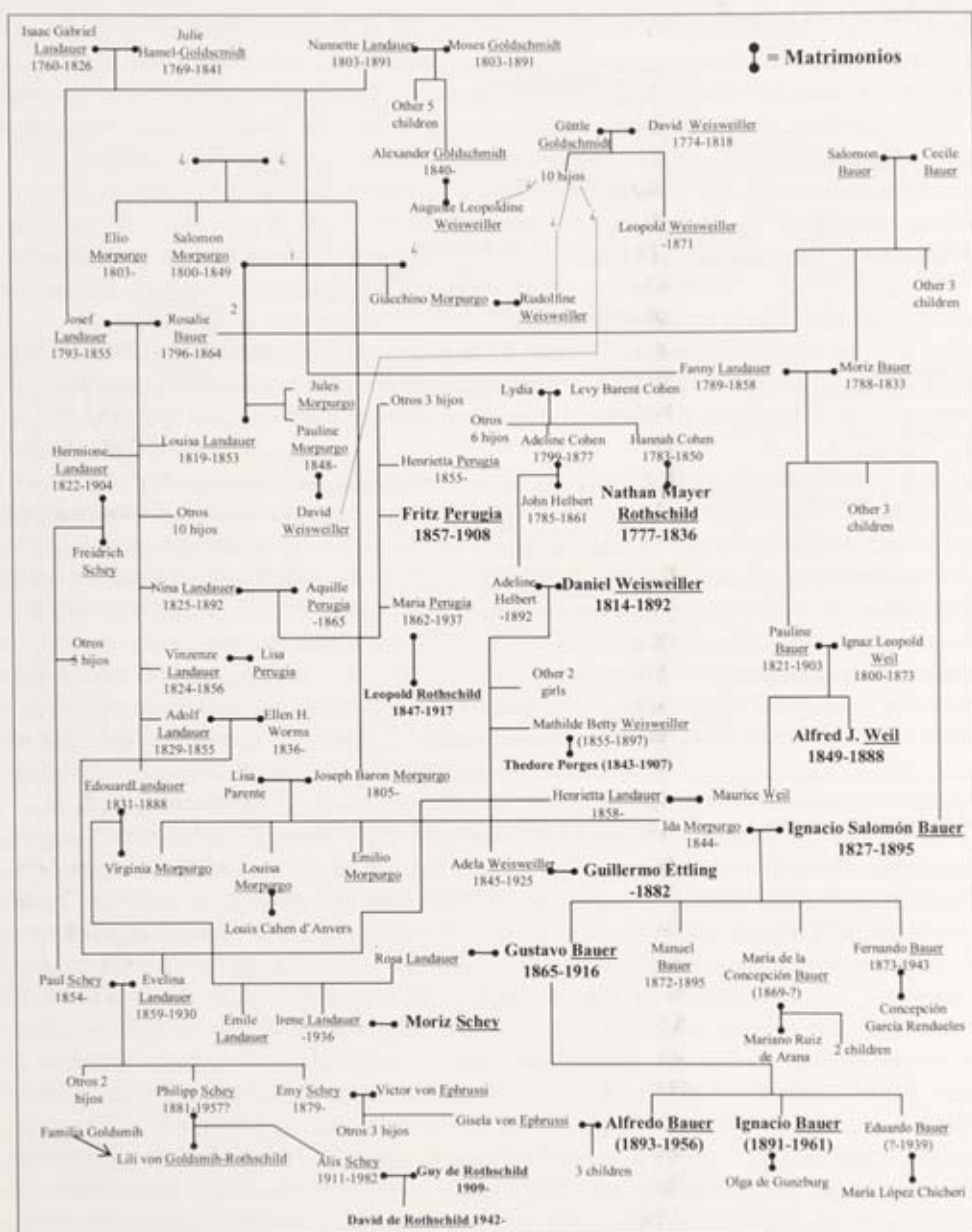
CUADRO 1.- La agencia de Madrid en la red de negocios Rothschild en el S. XIX.



Fuente: elaboración propia a partir de Archivos Rothschild Londres y París.

²³ Marco Parente era el agente allí de la Casa Rothschild de Viena desde inicios de siglo XIX, antes de asociarse con Giuseppe L. Morpurgo para formar la casa Morpurgo & Parente. Este último fue el promotor de la Assicurazioni Generali Austro-Italiche, que es el origen de la actual Grupo Generali. Gustave Landauer fue socio de la Casa Morpurgo & Parente, así como su cuñado, Aquille Perugia, que caso a una de sus hijas con Leopold Rothschild, socio principal de la casa Rothschild de Londres.

CUADRO 2.- Vinculos familiares entre agencias Rothschild (Trieste y Madrid).



Fuente: Archivo Rothschild, Londres.

Los Bauer emparentaron sucesivamente, a lo largo de tres generaciones, con los Landauer (el padre y una tía de Ignacio), los Morpurgo (el propio Ignacio²⁴) y de nuevo con los Landauer (su hijo Gustavo). Alfredo Weil, que fue agente de pleno derecho de la Agencia

²⁴ Según parece, fue el propio James Rothschild el que decidió el matrimonio entre Ignacio Bauer y la baronesa Ida Morpurgo en 1864.

de Madrid desde 1877²⁵, era sobrino de Ignacio y trabajó desde muy joven en la agencia, hasta su prematura muerte, en 1888. Cabe destacar también el enlace entre la hija del Barón Morpurgo y Louis Cahen D'Anvers, que convirtió a Bauer en cuñado del que sería primer presidente de Peñarroya²⁶.

Weisweiler, por su parte, estaba casado con una Helbert Cohen, por lo que era sobrino directo de Nathan Mayer Rothschild, además de sus conexiones maternas con la familia Goldsmidt, estrechamente unida a las ramas alemana y austriaca de los Rothschild. Es muy posible que una de las mayores decepciones en la vida del banquero fuera el no tener descendencia masculina, que constituía el elemento esencial de transmisión de los negocios en las casas judías²⁷. Casó, sin embargo, a su hija Mathilde con el magnate de los diamantes Theodores Porges, socio también de la casa Ephrussi-Porges²⁸, aunque vio con desagrado el matrimonio de su hija Adela con Guillermo Ettling.

Es importante resaltar que los Rothschild y sus socios no aceptaron de ninguna manera que personas ajenas a su entorno familiar o a su círculo formativo optaran a la categoría de agentes o asociados de la Casa. Una muestra ejemplar muy significativa de esta actitud salió a la luz en 1874, cuando Scharfenberg murió y quedaba vacante la agencia de La Habana. En ese momento Bauer escribía a los Rothschild, en relación a su sustitución: "Los Srs. Burruty Chaffraix & Co. de la Habana nos han enviado una circular, como sucesores del Sr Scharfenberg Hohly & Cía; ¿Podríaís comentarnos si queréis que la nueva casa quede como vuestro corresponsal? (Porque) sabemos bien que no los tendremos en absoluto como agencia". De la nota se deduce con perfección lo claramente que tenía delimitada la Casa Rothschild la diferencia entre agentes asociados y simples corresponsales.

Podría interpretarse que, desde un cierto punto de vista, este sistema organizativo peca de conservadurismo y está vinculado a demasiadas variables no económicas. Pero el hecho significativo fue que el sistema funcionó con eficiencia y no se conocen casos de información asimétrica entre los Rothschild y sus agencias. Lo cual se ha repetido entre los expertos como una de las razones fundamentales para explicar el éxito en los negocios de la familia Rothschild y su liderazgo indiscutible en las finanzas europeas en el siglo pasado.

Indudablemente, este sistema de endogamia grupal en los negocios no era privativa de las casas de comercio y banca judías, ya que estaba muy extendido en otros grupos étnicos del mundo de las finanzas; muy especialmente entre los banqueros protestantes de origen alemán. Pero como organización interna, la red de los Rothschild llegó a alcanzar un volumen y eficiencia en los flujos de información y en la gestión de los negocios difícilmente comparable con otros modelos de la época.

2.2.- Segundo nivel: corresponsales y socios

En paralelo a la estructura de agencias, la Casa Rothschild se apoyó en otras personas e instituciones para el desenvolvimiento de ciertas actividades o como asociados en determinados negocios. La documentación los denomina en genérico "corresponsales",

²⁵ Comunicación al Banco de España de 1-1-1877, Archivo del Banco de España, antiguo Registro, 1ª transferencia, legajo 533.

²⁶ Ferguson (1998), p. 1.010

²⁷ Los Rothschild, por ejemplo, tenían estipulado que sólo entrarían a formar parte de la sociedad familiar los descendientes varones, en virtud de las partes que le correspondieran por su fracción en la sucesión (los derechos se repartían proporcionalmente entre cada uno de los cinco primeros descendientes y, a continuación se dividiría por separado entre los hijos que cada uno tuviera); con la expresa renuncia al patrimonio familiar de las hijas y sus maridos.

²⁸ Alphonse Rothschild hizo lo propio con una de sus hijas, que casó con el otro socio de la firma Maurice Ephrussi. El objetivo de la unión, según Ferguson (1998), p. 903, era ampliar lazos con los judíos rusos.

aunque existían diferentes grados de relación con ellos, dependiendo de diferentes factores, que vamos a intentar aclarar.

Los corresponsales cumplían una labor importantísima en la red, puesto que eran el nexo de unión de la Casa con la economía de determinados territorios (países, regiones o ciudades concretas). En sus cartas (de ahí su nombre), además de girar efectos comerciales, el corresponsal solía informar puntualmente de los cambios en la plaza y la situación de los mercados bursátiles y comerciales de la zona. Por añadidura, estas notas era fuente continua de propuestas para introducirse en determinados negocios, que se ofrecían directamente a los Rothschild, o a través de la Agencia. Generalmente, para la financiación de determinados proyectos o su participación en ellos. Interesaba, por lo tanto, establecer una relación lo más fluida posible con ellos y asegurar una fidelidad que se debía premiar, independientemente de que estos lazos fueran entre iguales o que implicaran una cierto grado de subordinación.

En el caso de España, la corresponsalia más importante para los Rothschild fue la del Banco de San Fernando (luego de España). En principio, los financieros llegaron al acuerdo en 1835 con la dirección del Banco por el que ambas instituciones girarían entre sí efectos comerciales con un 0'5 por 100 de comisión, más el corretaje de la plaza y los gastos habituales de correo y se abonarían un 4 por 100 mutuo en las cuentas que se abriesen²⁹. Esta relación, absolutamente instrumental, permitía tan sólo establecer relaciones financieras preferenciales, sin embargo, fue la base que posibilitó una fructífera relación durante las décadas siguientes. El interés fue mutuo porque, por una parte, el Banco encontró en los Rothschild su nexo principal con los mercados financieros internacionales y un interlocutor privilegiado en algunas de las operaciones más importantes que le encargó el gobierno, como fueron los arreglos de la deuda exterior de 1876 y 1881. La Casa fue, además, su suministrador habitual de oro y plata y su mejor apoyo en épocas de crisis, como las operaciones de garantía en la conversión de las condiciones de la Caja General de Depósitos, en 1861, en las que el Banco siempre obtuvo condiciones de crédito ventajosas frente al precio de mercado del dinero. Por su parte, los Rothschild además de encontrar en el Banco emisor a un cliente y también un socio de excepción en sus operaciones con el Tesoro Público Español, tuvo a un importante aliado frente a la intrusión en España de otros grupos financieros internacionales, como los Pereire o el Paribas, que encontraron fuertes obstáculos por parte del Banco y su grupo de influencia para empezar a operar en España (López-Morell, 2004 y 2005).

Relación similar a ésta, pero con muchos matices, se estableció con otras casas privadas de comercio y banca, que vieron en los Rothschild un apoyo para negocios privados, que compensaron con creces con su apoyo incondicional frente al gobierno español. El primero de ellos fue el mercader-banquero Vicente Bertrán de Lis, que actuó como primer corresponsal de los Rothschild en España en los años 20 del siglo XIX. Es bien conocida por el trabajo de Otazu (1987) la relación de los Rothschild con el Intendente de la Casa Real Marqués de Gaviria, que entre 1836 y 1840 facilitó los contactos institucionales con la Regente M^a Cristina para que Weisweiler se llevara buena parte de las operaciones de préstamos al Gobierno sobre la Hacienda de Cuba y se llevara las sucesivas contratas para comercializar el mercurio de Almadén.

También fueron corresponsales de la Casa Iñigo Ezpeleta, y su cuñado Domingo Pérez Ansoategui, que desde 1832 organizaron desde Bayona, Cádiz y Sevilla la entrega a los

²⁹ Carta de 19-9-1835 y 22-3-1836, Archivo del Banco de España, Secretaría, legajos 1.196 y 1.259. Había habido algunos contactos previos, con el Banco que no fructificaron. Tedde (1999), p. 50, comenta que Nathan había propuesto al Banco de San Fernando en febrero de 1835 colocar como intermediario acciones suyas, pero no se llegó para ello a ningún acuerdo en concreto.

banqueros de la totalidad de la producción de Almadén³⁰. En Bayona se encontraba también la Casa del comerciante-banquero Rodríguez Salcedo, que fue el intermediario necesario en el negocio de exportación/importación de monedas y metales preciosos con España³¹.

Otros casos menos conocidos fueron los de pequeñas casas de industriales y de comerciantes que ejercían de informantes de la Agencia de puntos "calientes" de negocio, como Málaga, desde donde operaban los Schultzs, o en Almería, desde donde la firma Spencer & Roda ponía al día a los Rothschild de todas las vicisitudes de la minería en el sudeste de la Península. También encontramos en este papel a Hilarion Roux, hijo de uno de los corresponsales de los Rothschild en Marsella. Estos corresponsales remitían continuamente informes sobre las producciones mineras y el estado del mercado del plomo, sin dejar escapar la posibilidad de ofertar oportunidades concretas de negocio, que sin duda ayudaron a la familia a conocer durante los años 40 a 70 con sumo detalle el estado del mercado del plomo en origen, antes de centrar todos sus intereses en este asunto en la sociedad Peñarroya.

2.3.- Tercer nivel: las clientelas

Por último, la red de los Rothschild en España se cerró con el establecimiento de clientelas reclutadas entre la clase política española. A través de ellas se buscaba ni más ni menos que influir políticamente sobre el Gobierno y demás instituciones del Estado en su provecho.

La forma más común de compensar a estos colaboradores ocasionales o conseguir favores suyos fue el incorporarlos a los consejos de administración de las empresas directamente controladas por la familia en España. En el caso de la empresa ferroviaria MZA, el fenómeno tomó una dimensión escandalosa, puesto que en su consejo de Administración de Madrid encontramos en total, entre 1856 y 1935, nada menos que a trece Ministros de Hacienda (Juan Alvarado, Manuel Bermúdez de Castro, José Manuel Collado, Venancio González, Alejandro Llorente, José Salamanca, José Canalejas, Amós Salvador, que lo fue por dos veces, y Juan Francisco Camacho, Pedro Salaverría y Gabino Bugallal, que desempeñaron hasta cuatro veces el cargo); a nueve ministros de Fomento (Albareda, Alejandro Pidal y el Conde de Xiquena, por dos veces); y a cuatro presidentes del Consejo de Ministros (Alejandro Mon, Eduardo Dato, García Prieto y Bugallal). El estipendio por estos cargos de consejero alcanzaba un mínimo de 10.000 pesetas al año desde la fundación, a los que se podían añadir otras 500 pesetas mensuales por asistencia de los Consejos. Aunque los consejeros nunca pudieron cobrar el 5 por 100 del excedente de los productos líquidos anuales como establecían los estatutos, al no alcanzar nunca los niveles mínimos de renta³².

También encontramos consejeros procedentes de otras sociedades, más interesadas sin duda en los asuntos económicos mutuos que en el cobro de dietas y estipendios, como, por ejemplo, un numeroso grupo de consejeros procedentes del Banco de España, que primaron también en la Sociedad Española Mercantil e Industrial, el banco creado para la financiación de MZA. Estos prácticamente desaparecieron de MZA tras la disolución de dicha sociedad, en 1868, salvo algunos casos significativos, como el de Salaverría y Camacho, que fueron Gobernadores del Banco de España, el de Manuel María Álvarez, que fue simultáneamente consejero del Banco y de MZA entre 1889 y 1898, o el de García Prieto, que hizo lo propio

³⁰ Cuando los Rothschild comenzaron a hacerse oficialmente con las contratas, Ansoategui pasó a ser su agente directo de ventas en Cádiz y, más tarde, en Sevilla hasta, al menos, 1851. Archivos Rothschild Londres, XI/38/3-5.

³¹ Otazu (1989), pp. 443-444 y López-Morell (1999a y 2004).

³² Los miembros del Comité de Dirección cobraban 100 pesetas por sesión., que terminó convirtiéndose en una cantidad fija de 10.000 pesetas/año. El presidente, en cambio, solo ganaba 250 pesetas/año de más. Archivo de la Fundación de los Ferrocarriles Españoles, MZA, Secretaría, S-0012-1029.

entre 1920 y 1925. Del Banco Hipotecario encontramos a Albareda, Dato, García Prieto, Alvarado y Llorente y una gran cantidad de directivos de los nuevos bancos comerciales, como el Banco de Vizcaya, el Hispano, el Banesto, la Banca Sáinz y el Urquijo, junto a algunos empresarios destacados, como el vasco Ramón de la Sota, incorporados a MZA, en la mayor parte de los casos, a partir del final de la primera Guerra Mundial.

En Peñarroya encontramos a Gonzalo y Álvaro Figueroa, Marqués de Villamejor y Conde de Romanones, respectivamente, este último ministro y presidente del ejecutivo español en varias ocasiones, que pasaron en 1912 al incorporar su importantísimo patrimonio minero-industrial al activo de Peñarroya. Desde entonces y en las cuatro décadas siguientes ambos hermanos y luego sus descendientes ocuparon sillón en el Consejo de la Sociedad y se asociaron en numerosas empresas con Peñarroya para inversiones en España y Latinoamérica a través de la sociedad familiar G. y A. Figueroa³³.

Aparecen también en este consejo José Canalejas Casas y su dos hijos, José y Luis Canalejas Méndez, todos introducidos en política, senadores, pero ninguno con tanto protagonismo como José Canalejas hijo, el gran reformista de la política española de inicios del siglo XX. Los tres pasaron consecutivamente por el mismo sillón en el consejo de Peñarroya, tras una experiencia previa en la Compañía ferroviaria de Badajoz, absorbida por MZA³⁴. Aunque el primero en cubrirlo no sería, sin embargo, el padre, sino su hijo José, que se unió en 1888 a Peñarroya para sustituir al fallecido Weil con funciones de abogado consejero en Madrid y un sueldo de 1.500 francos al año³⁵.

La RTCo., en cambio, actuó con cierta independencia en España frente al tradicional sistema de tráfico de influencia de los Rothschild. En parte porque la estructura de su consejo de administración era muy distinta al modelo de las grandes ferroviarias, repleta de políticos españoles, o al sistema de Peñarroya que solía ir incorporando a los directivos de las numerosas empresas que fue fusionando; y en parte también porque los Rothschild, al tomar el control de esta sociedad, 20 años después de su fundación, encontraron una serie de prácticas muy consolidadas y efectivas en este aspecto, y hasta cierto punto muy similar a la anteriormente descrita, por lo que prefirieron no tocar e incluso reforzar el esquema de actuación.

Remontándonos al mismo momento del nacimiento de la compañía encontramos que la dirección de Ríotinto también estimó oportuno el valerse de personalidades relevantes de la vida política nacional para que intercedieran por un mejor trato de favor hacia ésta, aunque prefirió en este caso utilizar figuras menos señeras que en las compañías ferroviarias. En 1874 tomó a su servicio al diputado a Cortes Daniel Carballo, que se encargó de que se aligeraran convenientemente las autorizaciones relativas a las obras del ferrocarril, del puerto y de importación de maquinaria. Por su satisfactoria labor a favor de la compañía en adelante, y hasta el año 1889, fue incluido como fijo en la nómina de ésta con un sueldo de 1.200 libras anuales³⁶. Hasta 1896 le siguió Enrique Bushell, fecha a partir de la cual el consejo llegó a la conclusión de que era más rentable y discreto que la compañía apoyara en adelante a los sucesivos candidatos del partido conservador por Huelva y Valverde del Camino, con el compromiso de que estos diputados apoyaran a la RTCo. en Madrid.

Para reforzar esta presencia se institucionalizó la existencia de un representante oficial en la capital, con la misión de gestionar directamente con el Gobierno las cuestiones administrativas relacionadas con los asuntos de la compañía. Este trabajo se encomendó de

³³ López-Morell (2003).

³⁴ José Canalejas padre había sido Director General de la Compañía de Badajoz y su hijo mayor, José, secretario.

³⁵ Archivo Metaleurop, PYA-Juridique. N° 257. Procès-Verbaux des Séances du Conseil d'Administration. Libro 2, sesión de 20-6-1888.

³⁶ Avery (1986), p. 279.

1873 a 1904 a Gabriel Rodríguez y a su hijo Antonio; pero sería desde 1905, con José Valero Hervás, cuando la compañía de Río Tinto alcanzaría el máximo nivel de influencia en Madrid.

Realmente sorprende hasta qué punto esta empresa pudo incardinarse en los entresijos de la corrupción del régimen político de la Restauración. La compañía dominaba e influía en el “encasillado”³⁷ de las circunscripciones de Huelva con absoluta autoridad, convirtiéndose a todas luces en el cacique más poderoso de la provincia. En lo sucesivo la compañía actuó para ganarse el favor del gobierno, con la justificación de que su presencia era la única que podía asegurar la victoria de los partidos dinásticos en la comarca minera, frente a los grupos republicanos y socialistas, tan numerosos en la cuenca minera. Ese “servicio” se pagó a la compañía con incontables privilegios políticos y económicos que, a la vista de todos, la hacían prácticamente intocable³⁸.

3.- Análisis de la efectividad del sistema

3.1.- Circulación de la información

Ya en los años de las guerras napoleónicas la familia Rothschild se cercioró de la importancia de adelantarse a los constantes desequilibrios en los mercados de divisas y mercancías, con el fin de aprovechar las ventajas de un giro cada vez mejor remunerado de letras comerciales internacionales. El hecho de trabajar en varias plazas y coordinar sus negocios familiares como uno solo, pronto les permitió descubrir la importancia de conocer con antelación la evolución de los tipos de cambio, los movimientos de las tropas y el resultado de las campañas militares de cara a sus negocios. Fue la época en la que comenzó a fraguarse la leyenda de los Rothschild como maestros en el arte de movilizar con presteza y sigilo la información sobre mercados distantes, gracias a su facilidad para organizar correos codificados a través de postas o palomas mensajeras. La información, como un elemento fundamental de la actividad comercial y financiera, tomaba un nuevo sentido económico en sus manos, ya que les permitía ágiles movimientos en las bolsas de valores y los mercados de mercancías estratégicas en un medio cada vez más dinámico e imprevisible³⁹.

Es esta la filosofía que marcó con fuerza las pautas para la construcción de la red de negocios que hemos descrito. Una red donde la información tomó un protagonismo fundamental, en la base de toda la actividad del grupo.

Como viva prueba del interés por movilizar de la manera más efectiva la información estaba el hábito de Weisweiller y Bauer de escribir por duplicado sus cartas, una a París y otra a Londres. Una costumbre que repetirían los sucesivos titulares de la Agencia de Madrid a lo largo de 90 años sin interrupción.

Estas epístolas, sin embargo, estaban diferenciadas en dos grupos. Por una parte, estaba la correspondencia de negocios, que se reducía a informar de los cambios y dar parte de las letras aceptadas y remitidas ese día en la agencia y que iban directamente al despacho de los contables y la caja de las oficinas de París y Londres. Por otra, estaba la correspondencia “privada”, que era la que realmente contenía la información importante para iniciarse en negocios concretos o aprovechar coyunturas favorables de mercado. Esta información, como ya hemos indicado, se obtenía por compra, a través de los técnicos de la casa, o las redes clientelares de la Casa. A la vista de estas cartas es verdaderamente clarificador al seguimiento que se hizo desde la Agencia de la actividad legislativa y sorprende la facilidad para obtener información confidencial sobre cada uno de los proyectos de ley barajados. Sus contactos en la Administración, la Corte y sus reuniones periódicas con

³⁷ Ver nota 4.

³⁸ Peña Guerrero (1993), pp. 299-324.

³⁹ Ferguson (1998), pp. 101-104

miembros del Gabinete (cualquiera que fuera su ideología) eran una puerta constantemente abierta a sucesivas operaciones. Cualquier oportunidad de negocio que se atisbara en Madrid, ya fuera un negocio mercantil (tabaco, cobre, plomo, mercurio, harina...), financiero (préstamos o adelantos al Gobierno o al Banco de España, apertura de cuentas a la familia Real o a financieros españoles, venta de metales preciosos, negociación de títulos de deuda, etc.) o industrial (concesiones mineras o ferroviarias, por ejemplo) era puesta rápidamente en conocimiento de sus patronos. Lo cual no es óbice para que los Rothschild apartaran a sus agentes de algunos asuntos españoles, que se gestionaban en el extranjero o desde la propia casa, como fue el caso de Río Tinto.

Al menos una carta-informe de esta naturaleza partía a diario hacia París y Londres, siempre por el medio más rápido. Utilizando primero correos privados, luego sus propias líneas ferroviarias y, cuando apareció, el telégrafo y luego el teléfono. La evidencia de que las comunicaciones internas funcionaban a la perfección la encontramos, por ejemplo, en la negociación del empréstito para el Estado Español efectuada en 1871. Alphonse y Gustave Rothschild se sorprendían porque en la Comisión Española de Finanzas de París aún no tuvieran noticia alguna de cómo marchaban las negociaciones en Madrid, en tanto que ellos disponían ya de toda la documentación⁴⁰. Y no deja de ser normal, porque Weisweiler y Bauer reconocieron en todo momento tener en los ministerios personal encargado de remitir todos los borradores de proyectos legislativos y las condiciones, teóricamente secretas, que presentaban otros banqueros para hacerse con contratos o subasta, como las de los productos de Almadén. Contactos a los que se retribuía con generosidad pero cuya identidad nunca fue delatada, ni siquiera a los Rothschild.

3.2.- Toma de decisiones

Por lo general, los Rothschild tenían estipulado que sus agentes actuaran en su nombre y les ofrecían amplios poderes de representación y negocio. No obstante, el sistema funcionaba en un régimen de lealtad y confianza donde estaban perfectamente delimitadas las áreas de decisión y beneficio: los agentes realizarían cuantos negocios quisieran y dependiendo de su importancia mantendrían informada a la casa matriz, que era siempre la que tomaba la decisión final pero, cuando hicieran cualquier negocio en nombre de la Casa Rothschild, todo el beneficio iría a parar a ellos, sin comisiones. Como contrapartida, los Rothschild se hacían cargo de todos los gastos de la Agencia más una retribución fija y solían incentivar a sus agentes con pequeñas participaciones en los negocios que cerraban, acceso preferencial en emisiones de la Casa y la participación en algunos servicios a las sociedades controladas por la familia. Así, por ejemplo, la Casa de Londres reservó un octavo de los beneficios netos de Almadén para los socios de la agencia de Madrid, correspondiendo un 50 por 100 de esta cantidad para Bauer, un 26,35 por 100 a Weisweiler y el 23,65 por 100 a Ettling⁴¹, como también se le reservaron los servicios financieros en España de MZA, la Deutsch et Cie.⁴² y Peñarroya, que le reportaban un substancioso ingreso fijo⁴³.

A la hora de atacar las distintas parcelas de negocio, en cambio, dentro de la Agencia el trabajo se repartía en base a la jerarquía y una cierta especialización entre sus miembros.

⁴⁰ Carta de la Casa de París a la de Londres de 1-9-1871, Archivos Rothschild Londres XI/109/107.

⁴¹ Carta de Weisweiler y Bauer de 15-3-1872, Archivos Rothschild Londres, 000/374/1.

⁴² En carta de 1 de agosto de 1895, Gustavo Bauer reconocía que la casa Bauer recibía 51.000 francos al año de la casa Deutsch, Archivos Rothschild París 132AQ24.

⁴³ El consejo de Peñarroya, una vez nombrado Auguste Lavaurs como representante de la SMMP en España, aceptó la supervisión de los servicios financieros de la compañía en España por Weil a cambio de 1.500 francos/año. Archivo Metaleurop, PYA-Juridique, N° 257, Procès-Verbaux des Séances du Conseil d'Administration. Libro 1, sesión 14-11-1881.

Weisweiler siempre demostró ser el más capacitado para manejar las cuestiones financieras y diseñar las condiciones que se ofertaban para los adelantos y las grandes operaciones de préstamos o emisión de empréstitos del Estado. También era el encargado en los años 60 de acudir a las asambleas de accionistas del Banco de España, en los años en los que la Casa Rothschild adquirió un gran paquete de la entidad.

Ignacio Bauer se especializó, en cambio, en las relaciones y las negociaciones políticas y en los asuntos ferroviarios, no en vano fue Consejero Delegado de MZA durante 30 años (1865-1895). En esta sociedad contó con el apoyo de Cipriano Segundo Montesinos, técnico de prestigio entre sus colegas, primer ingeniero industrial de España y uno de los redactores de la Ley ferrocarriles de 1855 en su época como Director General de Caminos. En 1899, tras la retirada de Montesinos, se decidió organizar MZA a través de un comité específico de dirección, que ejerciera el poder ejecutivo en la sociedad, conjuntamente con el Comité de París. En él estarían presentes los Bauer y el nuevo director general Nathan Süß, que sería sustituido en 1908 por el incombustible Eduardo Maristany, cargo en el que se mantendría hasta 1934, y una serie de consejeros de mucha confianza (nunca más de dos), como Eduardo Dato, Alvarado, Manuel Marqués, Bugallal o Antonio Valenciano⁴⁴. Otros hombres de la Casa, como Rafael Clemente y Martínez Campos, colaboraron estrechamente en estas labores.

Fuera ya de los consejos, en labores de apoyo jurídico, la compañía mostró también su preferencia por contratar los bufetes de abogados del mayor prestigio. El primero que ejerció esa función con continuidad fue Manuel Cortina, que no participó en el consejo de administración de MZA, pero que actuó desde la fundación como abogado consultor. Cortina, que abandonó pronto su presencia en política, fue Decano del Colegio de Abogados de Madrid desde 1847 y, con toda seguridad, el abogado más prestigioso de Madrid hasta su muerte en 1879. Le sustituyó por unos años en esas funciones Venancio González, un hombre de la casa, y el bufete de Eduardo Dato ya en el siglo XX, posiblemente junto al de Gabino Bugallal, ambos políticos y abogados de primer nivel. También colaboraría el ex ministro de justicia Vicente Piniés en la espinosa cuestión de la quiebra de los Bauer en 1931.

Por último, Ettling y luego Weil se encargaron prioritariamente de los asuntos comerciales y mineros de la Casa y suplieron a los anteriores en sus funciones cuando tenían que marchar al extranjero.

Para el trabajo diario, la Agencia⁴⁵ contaba con una serie de empleados fijos. No conocemos con exactitud a todos sus nombres ni las fechas exactas de sus incorporaciones, pero sabemos que, tras la marcha de Estanislao Urquijo, Moreno y Barcáiztegui, que habían trabajado los primeros años con Weisweiler, fue empleado de confianza de la Agencia José de Endara y Goñi, que recibió poderes de Bauer en 1872 junto con Weil. El cajero de la Agencia, Pedro Rodríguez González, conjuntamente con Vicente Esquivel y Federico Perugia, recibirían un poder similar en 1885, pero solamente Pedro Rodríguez González lo mantendría en 1888, esta vez con Gustavo Bauer, que comenzó desde muy joven a colaborar con su padre; ambos volverían a renovarlo en 1890⁴⁶. Los hijos de Pedro Rodríguez, José y Jesús Rodríguez Ferro, continuaron en los años 20 en las funciones de sus padres hasta la quiebra de la agencia, en 1931. Junto a ellos encontramos otros técnicos que no pertenecían específicamente a la Casa, como el abogado y político Venancio González, el ingeniero de caminos Rafael Clemente y Miguel Martínez Campos, que en la documentación de la Casa

⁴⁴ *Anuario de los Ferrocarriles* y Memorias de MZA.

⁴⁵ La Agencia estuvo situada desde los años 30 en la antigua Red de San Luis (actual calle Montera) de Madrid. En 1849 pasó a los números 2 y 4 de la Plazuela de Santa María y a fines de los 70 o principios de los 80 la oficina se trasladó al nº 54 de la Calle San Bernardo (nº 44 en la numeración actual). Esta sede se mantuvo inalterada hasta 1931.

⁴⁶ Copias de los poderes otorgados en 15-6-1872, 28-7-1885, 2-7-1888 y 17-5-1890. Archivo del Banco de España, antiguo Registro, 1ª Transferencia, legajo 553.

menciona como “empleados” suyos, aunque da la sensación de que sólo se les aplicaba este apelativo para el ámbito de MZA⁴⁷.

En sus oficinas centrales, por su parte, los Rothschild contaban con empleados de máxima cualificación, que eran integrados en los consejos de administración de las sociedades controladas por la familia o las gestionaban desde sus gabinetes técnicos.

En la capital francesa, por ejemplo, el Comité de París de la compañía ferroviaria MZA, que fue donde realmente se tomaron las decisiones estratégicas de la sociedad en sus primeros años, encontramos a figuras renombradas como el economista Léon Say⁴⁸. Nieto de Jean Batiste Say, este político liberal, muy cercano a Gustavo Bauer, ministro francés de finanzas en múltiples ocasiones, fue también director de la compañía du Nord y posiblemente el técnico más importante del Comité en la época posterior al primer tendido. Por influencia de Say entró en la administración de MZA y la de Nord el antiguo inspector de Finanzas René Lisle, que había sido también su jefe de Gabinete. Tras pasar por las escalas inferiores de la compañía, Lisle retomaría el papel de su mentor en el Comité, en estrecho contacto Maristany. Lisle se incorporó también a Peñarroya en 1923, con la misma función de supervisión de los intereses de los Rothschild. Fueron él, junto a Gustavo y Alfredo Bauer, Robert Rothschild, Ferdinand Duval y Pierre Getten, que le sustituyó en sus funciones en los años 30, los únicos que compartieron el sillón del Peñarroya con el de MZA en su historia.

Fueron también empleados-asociados de la casa el ingeniero Léon Aucoc, que actuó con codo con codo con Say, el prestigioso economista Paul Leroy-Beaulieu, que entró en 1893 en el consejo de Peñarroya, y Gastón Griolet, presidente del Comité de París desde el fallecimiento de Gustavo Rothschild. Junto a ellos, otros personajes afines a los Rothschild, como el Barón Lambert, o René Mayer, que llegaría a la presidencia del Ejecutivo francés en los años 50, y los ya mencionados representantes de la casa en Peñarroya Cornelis y Pierre de Witt, Ferdinand Duval y Armand de Lau.

Para las cuestiones mineras, la casa parisina contrató los servicios de un auténtico experto, Jules Aron, un capacitado ingeniero de minas que tendría la misión de aconsejar a sus nuevos jefes sobre las inversiones más provechosas, además de encargarse de coordinar y supervisar la política industrial y comercial de las empresas en las que se trabajara. Como ya indicamos, Aron fue impuesto como ingeniero adjunto a la dirección de Peñarroya y estuvo en este cargo hasta 1917. Le sustituyó René Weil, que desempeñó el puesto durante los años 20 y 30. En Londres asumió estas funciones Hamilton Smith, que sería director de la Exploration Co⁴⁹.

3.3.- Aminoración de costes, reducción de riesgos y obtención de rentas

Una vez que se había canalizado convenientemente la información, que ésta había pasado los filtros de la agencia y los técnicos de la central, el conjunto de la organización de la red no tenía otro objetivo que conseguir reducir al máximo los costes de negociación y ampliar los beneficios en cada una de sus operaciones.

En el ámbito de sus negocios con las finanzas públicas era evidente que la Casa tenía capacidad sobrada para hacer frente en solitario a la mayor parte de las operaciones y negocios que tomó, por lo que parece claro que el interés de la familia y sus apoderados en Madrid por incorporar a determinadas personas a sus combinaciones siempre buscaba conseguir algún beneficio específico.

⁴⁷ Carta de Gustavo Bauer de 12-6-1895, ARP 132AQ24.

⁴⁸ Say emparentó con Bazile Parent, que era su yerno, aunque desconocemos la fecha de este enlace, por lo que no podemos inferir si hubo o no relación con la negociaciones para fusionar o en el creación de Peñarroya o la fusión de la Badajoz.

⁴⁹ McKay (1986), p. 108, Ferguson (1998), p. 876 y Turrel y Van Helten (1986).

Tal fue el caso de los acuerdos de Weisweiller con el Intendente de la Reina María Cristina, Antonio Gaviria, que buscaban su influencia para asegurarse el rápido reintegro de sus préstamos al Gobierno, sin los habituales retrasos (Otazu, 1987). Como prueba de las posibilidades reales de que Gaviria y la Regente pudieran influir en la organización de los pagos del Tesoro está la experiencia del Banco de San Fernando, que en agosto de 1836 protestó a la Regente porque el Tesoro estaba priorizando el pago de las letras y libranzas de las contratas de Gaviria y Weisweiller frente a las suyas, más antiguas⁵⁰. No obstante, los Rothschild intentaron asegurarse otros apoyos adicionales a sus operaciones, de manera que solicitaron y obtuvieron del embajador británico en Madrid una "garantía moral" del Gobierno británico para "sostener los intereses de los Rothschild" en Cuba, que giró personalmente Palmerston a su cónsul en La Habana⁵¹. Tampoco hay que olvidar el papel de Scharfenberg como intermediario, que actuó con tanta eficacia que el Banco de San Fernando requirió de sus servicios para desbloquear también sus cuentas en 1840⁵².

En aquellos casos en los que no bastaban las relaciones personales y las prebendas, el tráfico de influencias y el soborno se manejaron como herramientas habituales de actuación, tanto para cerrar o acelerar operaciones concretas, como para premiar favores o asegurar lealtades personales.

El más sonado de todos los sobornos se dio en 1834, con motivo del primer contrato de Almadén. Cuando Lionel Rothschild disipó cualquier posible resistencia del ministro Toreno con un soborno bien documentado de 1'3 millones de francos (4.962.100 reales al cambio) y una donación a la lista civil de la Reina de entre 2 y 6 millones de reales⁵³. Esta práctica, con la debida discreción, se repitió profusamente en los años siguientes, de tal manera que, si en 1846 Weisweiller resolvía los retrasos en las operaciones con el Tesoro sobornando a Mon⁵⁴, sabemos de pagos parecidos que se repitieron en los empréstitos de 1868-69 y 1871 y en los trámites del contrato de Almadén de 1870. De estas "gratificaciones", o sobornos propiamente dichos, se beneficiaron altos funcionarios del ministerio de Hacienda, cuando no los propios ministros, aunque Weisweiller y Bauer se cuidaban mucho de mantener sus nombres en el anonimato, incluso frente a los Rothschild. En el caso concreto de la operación de Almadén, el intermediario en cuestión recibió no menos de 61.524 libras (1.497.494 pesetas al cambio⁵⁵), lo que supuso una cuarta parte de los beneficios inmediatos de la operación. Por lo demás, la Agencia tenía la costumbre de reservar, por sistema, un 2 por 1.000 de los beneficios netos del negocio de los metales preciosos para pequeños sobornos a informadores y amigos en el Gobierno, como ya indicamos.

En el ámbito de actuación de sus empresas, es evidente que los políticos pertenecientes a sus consejos estaban integrados con el único fin de ejercer tráfico de influencias con mayor o menor transparencia, como ya hemos adelantado.

En el caso de MZA, tanto presidentes del Gobierno como ministros fueron alternando sus responsabilidades de gobierno con su pertenencia a los consejos de administración de las compañías sobre las que tenían que legislar, en ciclos que tan solo cortan los periodos propios

⁵⁰ Tedde (1999), pp. 67-68.

⁵¹ Broder (1981), p. 496.

⁵² Tedde (1999), pp. 126-127.

⁵³ Gille (1965), p. 251, Fontana (1977), p. 80 y Corti (1929), p. 127. Éste último comenta que se entregaron 1'3 millones directamente a Toreno y 300.000 a terceras personas, sin especificar.

⁵⁴ Otazu (1987), p. 275.

⁵⁵ Carta de Bauer de 27-6-1870, ARL, XI/109/102. Bauer había propuesto ofertar para un gran empréstito para garantizar el negocio de Almadén, pero inmediatamente recibió una nota de Daniel Weisweiller "en el que nos decía que asegurar el negocio de los mercurios dierais un buen soborno (escrito Judendeutsh)". Las claves en Judendeutsh (alemán en caracteres hebreos) eran comunes en las cartas comprometidas de la agencia, carta de Bauer de 20-3-1870, ARL XI/109/101.

de inclusión en el Ejecutivo, con algún caso en el que el interesado ni siquiera mostró sonrojo en mantener su puesto en el Consejo de Administración de MZA y en el Consejo de Ministros⁵⁶.

La casuística que podemos aplicar como ejemplo del trato de favor que se dio a esta sociedad en las Cortes es interminable, sobre todo para el periodo de construcción de la red, en el que la legislación sobre la financiación de las compañías ferroviarias, en especial en la emisión de obligaciones, se modificó varias veces al alza. En otras actuaciones se da el caso de que el Gobierno, en apoyo de las grandes compañías, tomó decisiones contrarias a los intereses del público, como fue el caso del fin de la competencia que hubo por unos años entre Norte y MZA en sus líneas de acceso a Cataluña. Fue éste el único momento en el que las grandes compañías ferroviarias lucharon por ganar mercado bajando tarifas. Pero fue el propio Presidente del Gobierno Cánovas el que patrocinó en 1896 un acuerdo entre ambas para el establecimiento de una serie de tarifas combinadas y un reparto proporcional de los beneficios⁵⁷. Desde 1906 un nuevo acuerdo institucionalizó una comisión mixta entre MZA y Norte, que se encargaría de resolver la política general de transportes combinados y de llegar a acuerdos para el transporte de mercancías específicas⁵⁸. De ese modo, MZA obtuvo la consolidación del monopolio absoluto de los tráficos entre Madrid y la costa levantina, Andalucía, la Mancha y Badajoz y con Zaragoza hacia el norte y compartido desde allí con Norte.

Uno de los casos más significativos de actuación en esa línea fue la del político Eduardo Dato, que además de ser abogado de los Rothschild en España e íntimo de los Bauer, formó parte de Comisión de Dirección de la MZA durante varios años. También se hizo famoso, cuando fue necesario, por su defensa de los intereses de la Ríotinto Co., aunque para estos menesteres ya trabajaban con ahínco los parlamentarios a sueldo de la Compañía en Madrid, que actuaron con bastante eficacia. Al menos en tanto que funcionaron las bases políticas de la Restauración. A partir de la instauración de la dictadura de Primo de Rivera, con el consiguiente estrangulamiento del sistema caciquil, no pararon de surgirle problemas al gigante minero británico. El más importante fue sin duda un expediente a gran escala por evasión de impuestos, abierto en 1928. Tras hallarse motivos, el Gobierno obligó a pagar una multimillonaria multa a Ríotinto por no declarar correctamente sus exportaciones, que llegó a desequilibrar sus cuentas durante algunos años⁵⁹.

En el caso de Peñarroya, aún resta una investigación más profunda para dilucidar los límites de la influencia política de sus consejeros españoles, en especial el Conde de Romanones, varias veces ministro y presidente del Gobierno, que se sentó en el consejo de Peñarroya durante más de 40 años, desde la incorporación de su patrimonio en Peñarroya a cambio de un gran paquete accionario de la sociedad y la exclusiva en la comercialización del plomo en España. Sí nos consta la experiencia de la fulminante destitución del ministro de Hacienda Urzáiz en 1917, que fue cesado en unas horas por Romanones tras haber firmado

⁵⁶ Fue el caso de Salaverría, al que se le pidió en alguna ocasión que obviara su baja en el consejo de MZA al pasar al ministerio. Comín y Martín Aceña (1999), p. 258, dan también el caso de Allendesalazar, que presentó su dimisión de director-gerente de la Compañía Arrendataria de Tabacos al ser nombrado en 1919 presidente del Senado. El Presidente del Gobierno, Navarro Reverter, no se la admitió, por lo que simultaneó por unos meses los dos cargos.

⁵⁷ Tedde (1978), pp. 71-77 y Pascual (1999), pp. 465-469.

⁵⁸ Archivo de la Fundación de los Ferrocarriles Españoles, Actas de la Comisión Mixta entre MZA y Norte (1906-1918), L/0454-0458.

⁵⁹ En total la compañía tuvo que pagar una multa de 1.122.000 libras (32.908.260 pesetas al cambio de ese momento) que agotó su fondo de reserva, lo que obligó a los Rothschild a prestarle 500.000 libras, ARP 132AQ 104 y 106. Ver también Avery (1986), pp. 301-303 y 316 y Harvey (1981), pp. 140-141 y 256.

dos reales órdenes gravando la exportación de cobre y de las piritas⁶⁰, contrarias, en definitiva, a la Rio Tinto Co.

También hemos encontrado más evidencias de la influencia de los Canalejas a favor de Peñarroya. Así por ejemplo, en julio de 1891 vemos a los Canalejas, padre e hijos, defendiendo en el Senado la propuesta de la línea de ferrocarril de Peñarroya a Fuente del Arco para la Peñarroya⁶¹. José Canalejas hijo hizo bien su trabajo y logró que se retirasen la mayoría de las exigencias de la hoja de condiciones, tales como la obligación de contar con vagones de correos y de presos, y la necesidad de someter el tráfico a la administración de correos⁶². El segundo de los hermanos, Luis, ingeniero de caminos, fue, a su vez, gratificado con 5.000 pesetas por los buenos servicios prestados en la construcción de este mismo ferrocarril⁶³. Un ejemplo, en definitiva, del uso que daban esta y otras sociedades a la presencia de los políticos españoles en las altas instituciones del Estado español y del nivel de corrupción del sistema.

4.- Conclusiones

La compleja red organizativa de los negocios de la Casa Rothschild en España y el alcance de estos negocios nos permiten interrogarnos sobre diferentes cuestiones desde la perspectiva de la teoría empresarial y la búsqueda de rentas:

1) Si nos preguntamos sobre el factor clave en el desempeño de los negocios de la Casa Rothschild, la evidencia de la experiencia española nos indica que la información sobre las oportunidades de negocios era su principal ventaja competitiva frente a otros inversores. Quizás más que financieros o empresarios industriales o mineros, la clave de su negocio consistía en manejar la información, aunque no solamente como apuntaremos más adelante. Para la gestión de la información construyen una sofisticada y característica red, bien estructurada y con un alcance estratégico para captar la información relevante allí donde se producía y, dada la naturaleza de la información y el valor que tiene su exclusividad, diseñaron la red dotándola de unos altos niveles de seguridad al generar una alta lealtad, por diferentes vías, con la Casa, de todas las personas que la componían.

2) El sistema de red diseccionado en matrices, agencias, corresponsales, socios y clientelas permitía captar estas oportunidades de negocios en diferentes ámbitos y transmitirla con fluidez a los centros de decisión, que dependían de la importancia del negocio. La estructura de esta red permite asegurar la comunicación a medida que se asciende en su jerarquía y considerar diferentes y extensas áreas de negocios al descender por la misma. También permitirá establecer una relación especial con personas claves en la toma de decisiones principalmente en el ámbito económico.

3) La seguridad y lealtad de la red se garantizaba en el nivel más bajo recurriendo a los incentivos económicos, pero cuando nos referimos a las personas claves en la dirección de las agencias, en la que se canaliza y selecciona la información captada, la especial formación recibida en los diferentes establecimientos europeos de la Casa Rothschild por estas personas, las relaciones de parentesco que se entrecruzan progresivamente y la pertenencia a la raza judía, establecen unos lazos de lealtad a la compañía de gran fortaleza, que les garantiza que su factor estratégico, la información, no será compartido con competidores ni aprovechado en

⁶⁰ Roldán y García Delgado (1973), vol. I, p.154.

⁶¹ Archivo Metaleurop, PYA-Juridique. N° 257. Procès-Verbaux des Séances du Conseil d'Administration. Libro 2, sesión de 18-3-1891.

⁶² Archivo Metaleurop, PYA-Juridique. N° 257. Procès-Verbaux des Séances du Conseil d'Administration. Libro 2, sesión de 19-10-1892

⁶³ Archivo Metaleurop, PYA-Juridique. N° 257. Procès-Verbaux des Séances du Conseil d'Administration. Libro 3, sesión de 12-9-1895.

exclusividad en propio beneficio. La participación de los empleados en los beneficios generados es otra forma de reforzar esa lealtad.

4) En numerosas ocasiones y gracias a la gestión de la información que reciben, la estrategia aparente de los Rothschild en la manera de llevar sus negocios consistía en alcanzar una situación de poder de mercado, ya fuera de monopolio, trato privilegiado en mercados regulados o la disposición de información estratégica que permitiera captar el máximos de beneficios y rentas, reducir costes y reducir el riesgo afrontando la incertidumbre en una situación de privilegio al disponer de una información en exclusiva y con antelación a sus posibles competidores. Esta acción, más propia de buscadores de rentas que de empresarios, no se limitaba a contar con una información privilegiada, sino que con frecuencia, utilizaban los agentes relacionados con la estructura más descendente de la red, para alterar el entorno económico de los negocios en beneficio propio. La nómina de personalidades políticas con importantes cargos en los diferentes Gobiernos españoles, relacionada de una u otra forma con la Casa, así lo atestiguan.

5) La naturaleza del sistema económico y político español, favorecía el éxito de este modelo de negocio y la organización en red lo potenciaba, dado que la red era de total confianza en cuanto a la impermeabilidad de los canales de información y a la discreción en los sobornos y retribuciones. A este respecto lo endogámico de la vertebración de la red generaba una confianza suficiente y el especial sistema de incentivos evitaba los problemas de agencia, al coincidir los intereses del agente y del principal, a lo que hay que sumar la complejidad de la red como una barrera de salida para los agentes, dado que ninguno tenía una visión de conjunto del funcionamiento del negocio.

6) En el entorno económico español durante esos años, la Casa Rothschild desempeñó la función empresarial con eficiencia, principalmente la atribuida a Knight consistente en afrontar la incertidumbre del futuro, aunque quizás llegaron un tanto más allá puesto que eran capaces de alterar este entorno económico futuro, en la medida que contaban con la voluntad de las personas que desde el Gobierno podían alterarlo en un sentido o en otro. Sin embargo, hay que reconocer que el sistema que diseñaron para captar oportunidades de negocio, función empresarial elaborada por Kirzner, era sencillamente admirable y obtuvieron con él una situación de poder de mercado constante. Cabe, no obstante, preguntarse si la manera de desempeñar estas funciones dejó mucho que desear en cuanto a sus valores éticos y se aproximó con frecuencia a la búsqueda de rentas o incluso a prácticas ilegales, aún cuando detrás de la actividad existiera un acción productiva y no meramente especulativa.

7) Si hacemos un balance de la actividad de la Casa Rothschild en España, en la etapa estudiada, desde la perspectiva de la función empresarial, podemos afirmar que su acción se centró especialmente en el desempeño de la función empresarial tal y como la conciben Knight (afrontar la incertidumbre) y Kirzner (captar las oportunidades de beneficios). Del resto de teorías empresariales, no parece, por lo que conocemos, que la acción definida por Leibenstein, consistente en la reducción de las ineficiencias que siempre existen en las empresas, fuera una de las líneas estratégicas de la compañía. Sin embargo, la función empresarial innovadora de Schumpeter tuvo su referente en la actividad de los Rothschild en España, dado que, concedores del papel que la tecnología empezaba a jugar en la actividad económica, no dudaban en contratar a los mejores ingenieros para la dirección de sus explotaciones y quizás fueron unos exponentes claros en algunos mercados de cómo la innovación conduce al monopolio.

Bibliografía

- ARNOLDUS, Doreen (2002): *Family, Family Firm, and Strategy: Six Dutch Family Firms in the Food Industry, 1880–1970*, Aksant Academic Publishers, Amsterdam.
- AVERY, David (1985): *Nunca en el cumpleaños de la Reina Victoria. Historia de las minas de Río Tinto*, Arbor, Barcelona.
- BAUMOL, William I. (1990): “Entrepreneurship: productive, improductive and destructive”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, nº 5.
- BRODER, Albert (1979): *Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l’Espagne: 1815 -1913. Etat, entreprise et histoire*, Univ. Paris X, dir. Pierre Vilar, Publicado en microfichas.
- BROWN, Jonathan, y ROSE, Mary B. (eds.) (1993): *Entrepreneurship, networks and modern business*, Manchester University Press, Manchester.
- CABRERA, Mercedes y DEL REY, Fernando (2002): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea*, Taurus, Madrid.
- CALAVERA, Ana María (1991): “La casa Rothschild, Madrid y La Habana y operaciones financieras y tabaco”, *Arbor*.
- CAMERON, Rondo (1971): *Francia y el desarrollo económico de Europa, 1800-1914*, Tecnos, Madrid.
- CASSIS, Youssef and PEPELASIS MINOGLU, Ioana (2005): *Entrepreneurship in Theory and History*, Palgrave Macmillan.
- CASSON, Mark (1991): *The Economics of Business culture. Game Theory, Transaction Costs and Economic Performance*, Clarendon, Oxford.
- (1997): *Information and organization. A new perspective on the Theory of the firm*, Oxford University Press, Oxford.
- (2003 [1982]): *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Edward Elgar, Cheltenham.
- (2005): “Economic Analysis of Social Networks”, conferencia inaugural del X Simposio de Historia Económica, Barcelona, 27-29 enero de 2005.
- y COX, Howard (1993): “International Business Networks. Theory and History.” *Business and Economic History*, vol. 22, nº 1.
- y GODLEY, Andrew (eds.) (2000): *Cultural Factors in Economic Growth*, Springer, Berlin.
- COMÍN, Francisco (1996): *Historia de la Hacienda Pública, II. España 1808-1995*, Crítica, Barcelona.

- COMÍN, Francisco y MARTÍN ACEÑA, Pablo (1996), “Los rasgos históricos de la empresa en España: un panorama”, *Revista de Economía Aplicada*, vol. IV, nº 12.

- (1999): *Tabacalera y el estanco del tabaco en España. 1636-1998*, Fundación Tabacalera, Madrid.

- CORTI, Count (1928): *The Rise of house Rothschild*, Victor Gollancz Ltd., Londres.

- FERGUSON, Niall (1998): *The World’s Banker. The History of the House of Rothschild*, Weidenfeld & Nicolson, Londres.

- FONTANA, Josep (1977): *La Revolución Liberal. Política y hacienda en 1833-1845*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

- GILLE, Bertrand (1965, 1967): *Histoire de Maison Rothschild*, Librairie Droz, Ginebra-París.

- GODLEY, Andrew (2000): “Cultural Determinants of Jewish Immigrant Entrepreneurship in the UK and USA and British and American Culture”, in CASSON, M. and GODLEY, A. (eds.): *Cultural Factors in Economic Growth*, Springer, Berlin.

- HARVEY, Charles E. (1981): *The Rio Tinto Co. An economic history of a leading international mining concern, 1873-1954*, Ed. Alison Hodge, Cornwall.

- JANKE, Peter (1974): *Mendizábal y la instauración de la monarquía constitucional en España (1790-1853)*, Siglo XXI, Madrid.

- KIRZNER, Israel (1973): *Competencia y Función Empresarial*, Unión Editorial, Madrid.

- KNIGHT, Frank (1947 [1921]): *Riesgo Incertidumbre y Beneficio*, Aguilar, Madrid.

- LINDBLOM, C. (1977): *Politics and Markets*, Basic Books, New York.

- (2002 [2000]): *El Sistema de Mercado*, Alianza, Madrid.

- LEIBENSTEIN, Harvey (1969): “Entrepreneurship and Development”, *American Economic Review*, vol. 58, nº 2, mayo.

- LÓPEZ-MORELL, Miguel Á. (1999a): “Propiedad y control en la gran minería andaluza: los Rothschild en Peñarroya y Río Tinto”, en PAREJO, A. y SÁNCHEZ PICÓN, A. (eds.), *Economía andaluza e Historia Industrial. Estudios en Homenaje a Jordi Nadal*, Ed. Azukaría Mediterránea, Colección Flores de Lemus, Motril.

- (1999b): "El papel de los Rothschild en la construcción de los Ferrocarriles en España (1855-1874)", en MUÑOZ, M., SANZ, J. y VIDAL, J. (eds.), *Siglo y medio de ferrocarril en España, 1848-1998. Economía, Industria y Sociedad*, Fundación de los Ferrocarriles Españoles, Madrid.
- (2003): "Peñarroya: un modelo expansivo de corporación minero-industrial, 1881-1936", *Revista de Historia Industrial*, nº 23.
- (2004): "El papel de los Rothschild en la evolución de las finanzas públicas españolas durante el S. XIX", *Revista de Historia Económica*, nº 3.
- (2005): *La Casa Rothschild en España*, Marcial Pons Historia, Madrid.
- MARTÍN, Victoriano (1980): *Los Rothschild y las minas de Almadén: el servicio de la deuda pública española y la comercialización del mercurio de Almadén*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- MARTÍN NIÑO, Jesús (1972): *La Hacienda Española y la Revolución de 1868*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- McKAY, John (1989): "The house of Rothschild (Paris) as a multinational Enterprise in historical perspective, 1875-1914", en Congreso *Multinational Enterprise in historical perspective*, Berna, 1986. (Edición la española: LEVY-LEVOYER, TEICHOVA y NUSSBAM, *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el Siglo XX*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid)
- NADAL, Jordi (1975): *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona.
- O'KEAN, José María (1989): "Aportaciones a la Teoría Económica de la Función Empresarial", *Boletín de Estudios Económicos*, vol. 44, nº 136.
- (1991): *Empresario y entorno económico*, Deusto, Madrid.
- (1994): "Empresarios y buscadores de rentas", en *La empresa y el empresario en el desarrollo económico*, Fundación El Monte, Sevilla, pp. 53-81.
- (2000): *La teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios*, Alianza, Madrid.
- OTAZU, Alfonso (1987): *Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850)*, O.H.S., Madrid.
- PASCUAL, Pere (1999): *Los caminos de la era industrial. La construcción y financiación de la Red Ferroviaria Catalana (1843-1898)*, Editions de la Universitat de Barcelona, Barcelona.
- PEARSON, Robin y RICHARSON, David (2001): "Business networking in the industrial revolution", *Economic History Review*, vol. LIV, nº 4.

- PEÑA GUERRERO, María Antonia (1993): "Caciquismo y poder empresarial. El papel político de las compañías mineras en la Provincia de Huelva (1898-1923)", *Trocajero*, nº 5.
- PEPELASSIS MINOGLOU, Ioana (2002): "Between informal networks and formal contracts: international investments in Greece during the 1920s", *Business History*, vol. 44, nº 2.
- ROLDÁN DE MONTAUD, Inés (1997): "Guerra y Finanzas en la crisis de fin de siglo: 1895-1900", *Hispania*, vol. LVII/2, nº 196.
- (2003): "Los intereses de los banqueros británicos en España: la Banca Baring y su pugna con los Rothschild por el control del mercurio de Almadén", *Hispania*, vol. LXIII/1, nº 213.
- ROLDÁN, Santiago y GARCÍA DELGADO, José Luis, (con la colaboración de Juan MUÑOZ) (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España. 1914-1920*, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, 2 vols.
- SAIZ PASTOR, Candelaria (1991): "La revolución liberal española y el control de la hacienda cubana (1826-1843)", *Revista de Historia Económica*, vol. IX, nº 2.
- SÁNCHEZ ALBORNOZ, Nicolás (1977): *España hace un siglo: una economía dual*, Alianza, Madrid.
- SARDÁ, Joan (1970 [1948]): *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, Ariel, Barcelona.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1976 [1912]): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- TEDDE, Pedro (1978): "Las compañías ferroviarias en España (1855-1935)", en ARTOLA, M. (dir.), *Los Ferrocarriles en España 1844-1943*, vol. 2.
- (1999): *El Banco de San Fernando (1829-1856)*, Alianza y Banco de España, Madrid.
- TORRES, Eugenio (1997): "Funciones empresariales y desarrollo económico", en LÓPEZ, S. y VALDALISO, J. M^a (eds.), *¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Alianza, Madrid.
- TORTELLA, Gabriel (1973): *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, Industria y Ferrocarriles en el S. XIX*, Tecnos, Madrid.
- TURREL, Robert Vicat y VAN-HELTEN, Jean Jacques (1987): "The investment Group: the mining link in British overseas expansion before 1914", *Economic History Review*, vol. XL, nº 2.