

Albert BRODER, *Los ferrocarriles españoles (1854-1913): el gran negocio de los franceses*, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles, 2012, 410 pp.

El libro del profesor Albert Broder forma parte de una vasta obra investigadora que lleva por título *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIXe siècle* ultimada en 1981. La edición de la parte relativa a los ferrocarriles constituye una iniciativa de Domingo Cuellar y Miguel Muñoz por la que debemos felicitarles y felicitarlos. La obra constituye una aportación de suma importancia sobre la actuación de la alta banca francesa —y, en menor medida, belga— en la movilización del ahorro galo con objeto de financiar los ferrocarriles españoles. La investigación se articula sobre la base del estudio de las «grandes redes» que controlaron las compañías MZA, Norte de España y Andaluces y finaliza con un extenso apartado dedicado a otras inversiones dispersas. En todos los casos, la exposición de los procesos de financiación y construcción de las líneas (o redes) se complementa con el de los resultados de su explotación, así como de las dotaciones de material fijo para la vía, de tracción y rodante de que dispuso cada empresa.

La obra empieza con un preámbulo en el cual Broder nos recuerda un contexto conocido. Es decir, que la decisión de la gran banca francesa (Rothschild, Morny, los Pereire...) de participar en la construcción de los ferrocarriles españoles se gestó después de la aprobación de las leyes desamortizadora y ferroviaria de 1855. La denominada «política progresista» garantizó que el Estado español estaría en condiciones de pagar jugosas subvenciones a las compañías concesionarias. Lo cierto es que esta decisión se fundamentó —como es conocido— en un error de cálculo. Los conspicuos representantes de la alta banca francesa que decidieron actuar en España pensaban que los recursos financieros se obtendrían, en elevadas proporciones, a través de la movilización del ahorro español. Por ello, el Crédito Mobiliario Español (CME), la Sociedad Española Mercantil e Industrial (SEMI) y la Compañía General de Crédito en España (CGCE) se establecieron en Madrid. En definitiva, se creía que en la España interior existía un ahorro «dormido» y una nula capacidad de gestión empresarial para llevar a cabo tales empresas. Un contexto susceptible de ofrecer pingües beneficios para la banca francesa de inversión mediante el trasiego de los contratos de construcción y, sobre todo, a través de las comisiones obtenidas en la colocación en el mercado de las acciones y obligaciones emitidas por las compañías ferroviarias. Esta expectativa pronto se reveló irreal. El supuesto ahorro no existía. Las finanzas madi-

leñas (absorbidas por las especulaciones en torno a la Deuda pública) se abstuvieron totalmente de invertir en el negocio ferroviario. Ello se constató una vez aceptadas las concesiones e iniciada la construcción de las líneas. No había posibilidad de enmienda. La salida consistió en realizar los capitales negociando las acciones y los empréstitos en la bolsa de París y, subsidiariamente, en la de Bruselas. Pero pese a dicho error de cálculo, los banqueros franceses implicados en los ferrocarriles españoles realizaron un gran negocio.

La compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y Alicante (MZA) —bajo la égida de los Rothschild— emitió 240.000 acciones, de las cuales la SEMI se quedó 64.000 para colocarlas en España. Pero pronto «quedó claro que no era serio pensar que en la península se pudiera encontrar ni una vigésima parte de los 32 millones de francos previstos [...] se enviaron entonces a Rothschild para su colocación en el mercado parisino» (pp. 48-49). Lo mismo aconteció con las 771.536 obligaciones emitidas hasta 1866, dado que «el mercado español se había revelado inexistente, la totalidad de los títulos se ofreció a la clientela francesa», hasta el punto de que ni siquiera se pudo pagar a los constructores con obligaciones, porque los «interesados habrían tenido dificultades para colocarlas en la península y no podían hacerlo en Francia» (pp. 52-53). El coste de primer establecimiento de MZA era, en 1875, de 228,9 millones de francos, y el autor estima que se transfirieron a España unos 153,7 millones. La compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España tuvo que actuar de idéntica forma. Esta empresa emitió 200.000 acciones y, según Broder, se colocaron 159.000 en Francia, 30.000 en Bélgica y solo 12.500 en España. Entre ellas, 1.500 regaladas a González Bravo y a los duques de Berwick y de Alba. Lo propio cabe decir de las 618.510 obligaciones emitidas, de las que el autor solo tiene constancia de la colocación de unas pocas en Ávila. La cuenta de primer establecimiento de dicha empresa ascendía, en 1867, a 361,7 millones de francos, y Broder cifra la inversión realizada en España en unos de 221,3 millones. Una vez construidas las líneas, surgió otro problema: los rendimientos fueron muy inferiores a lo esperado. En 1868 las líneas de MZA ofrecían un ingreso de 18.548 francos por kilómetro, y la del Norte de España, 24.187. Las cargas financieras —debido a la cuantía excesiva de los empréstitos— abocaron a la compañía del Norte de España a la suspensión de pagos en 1867. Esto comportó un primer arreglo de su deuda. Este consistió en la diferenciación de las obligaciones entre preferentes y variables (un híbrido) con objeto de ajustar los intereses a la suma que pudiera sostener la cuenta de resultados.

En el siguiente capítulo, el autor estudia el proceso de ampliación de la red de MZA. Los Rothschild llevaron a cabo dicha expansión con suma prudencia. En primer lugar, en 1875 adquirieron el Ferrocarril de Córdoba a Sevilla —que había sido construido por el grupo de los Pereire, d'Eichtal, Crédit Mobilier, Parent-Schaken...— mediante la entrega de 38.000 acciones, 34.000 obligaciones y 900.000 francos en efectivo. Esto permitió ampliar su línea de Andalucía hasta Sevilla y también, como nos advierte Broder, limitar la expansión de la Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas) que pugnaba por hacerse con el control de la red de dicha región. La línea era poco productiva: en 1870 solo produjo un ingreso de 18.208 francos por kilómetro. Entre 1859 y 1874, el coeficiente de explotación estuvo situado por encima del 70%. La im-

posibilidad de completar la línea adquiriendo el tramo de Sevilla a Cádiz empujó a los gestores de MZA a efectuar dos inversiones todavía menos rentables. El primer «*errare humanum*» consistió, según Broder, en el contrato de construcción formalizado con Wilhelm Sundheim y Heinrich Doetsch —vinculados a la banca británica Matheson, que acababa de adquirir las minas de Río Tinto— de la línea de Sevilla a Huelva. En 1881 se pagaron 27,7 millones de francos por esta línea. Pero la colocación en París de las obligaciones creadas al efecto significó un negocio muy lucrativo para los Rothschild. Para Broder, constituyó un «*perseverare diabolicum*» la posterior contratación (con Retortillo) de la construcción de la línea de Sevilla a Mérida. Esta vía férrea se terminó en 1885 y costó 21,1 millones de francos. Ello comportó otra oportunidad de beneficios para la casa Rothschild, dado que esta inversión se financió mediante otro empréstito negociado, como siempre, en el mercado francés. Las obligaciones emitidas se contabilizaron en el balance de MZA a 242,5 francos y fueron vendidas por Rothschild en París a 304,2 francos. Una línea que en 1897 solo producía un ingreso de 14.754,1 pesetas por kilómetro. Seguidamente, Broder precisa que el temor a que se construyera una línea de Valencia a Madrid —que hubiera competido con la de Alicante— obligó a MZA a bloquear tal posibilidad. A tal efecto, en 1885 puso en explotación la línea de Aranjuez a Cuenca. En ello se invirtieron 14,6 millones de francos sufragados mediante la venta de otras 47.742 obligaciones. Y, de nuevo, los Rothschild obtuvieron lucrativas comisiones a través de la negociación del papel.

El autor describe también el proceso que condujo a MZA a asumir la absorción de la compañía de los Ferrocarriles de Ciudad Real a Badajoz (CRB) —que tuvo como accionistas mayoritarios a Parent-Schaken y al Crédit Industriel et Commercial (CIC)— que disponía de un interesante ramal hasta el coto hullero de Bélmez. La empresa adoleció de un coste desorbitado —que no se explica por las dificultades del trazado— y de un ingreso exiguo: de solo 6.004,2 francos por kilómetro en 1870. La quiebra resultó ineludible. La sociedad se reorganizó (en 1870) a base —como vendría siendo una práctica habitual— de una drástica reducción del capital, que implicó pérdidas enormes para accionistas y obligacionistas. Pese a ello, la compañía continuó sumida en números rojos y acumuló una considerable deuda flotante. Mientras tanto, sus dirigentes optaron por construir el tramo (de 170 kilómetros) de Ciudad Real a Madrid —por parajes desolados— en un descabellado intento de sacar a la empresa del atolladero. Esto forzó a MZA a adquirir (en 1880) este ruinoso negocio. Pagó por ello 50.000 acciones (1 de MZA por 2 de CRB); 5,5 millones de francos en efectivo; y el coste de la amortización de las 63.634 obligaciones del 5% que dicha compañía tenía en circulación.

En definitiva, Broder documenta, de manera minuciosa, que la expansión de MZA se efectuó construyendo y adquiriendo líneas poco (o nada) rentables, lo que incidió negativamente sobre los resultados del conjunto de la red. Este lastre implicó que en 1890, el futuro de la compañía no fuera demasiado halagüeño. Pero todo cambió a raíz de la oportunidad de pactar una fusión con la compañía de los Ferrocarriles de Tarragona a Barcelona y Francia (TBF). Esta fusión estuvo determinada por el colapso del mercado financiero barcelonés, que imposibilitó que TBF dispusiera de los

recursos necesarios para terminar la nueva línea de Barcelona a Zaragoza (por Caspe). Un pacto de fusión que obligó a MZA a conceder a la compañía catalana un préstamo de 30 millones de pesetas —destinado a terminar la construcción de dicha vía férrea— y a asumir el compromiso de construir la línea de Valladolid a Ariza. Un eje transversal que Broder cualifica de «curiosidad» y ejemplo de despilfarro. Pero quizá no valora suficientemente el hecho de que tuvo por objeto —en plena crisis agraria— acabar con el abusivo monopolio que había tenido la compañía del Norte de España del transporte del trigo castellano a Cataluña. Es interesante la observación del autor acerca de que si la fusión se hubiera llevado a cabo según las condiciones pactadas —capitalizando los rendimientos de ambas redes—, los accionistas de TBF hubieran recibido 386.599 acciones y 356.000 los de MZA. Esto hubiera otorgado al capital catalán el control de la empresa. Los Rothschild supieron maniobrar —exigiendo la devolución del préstamo antes indicado— hasta conseguir, finalmente, que la fusión se realizara (en 1898) de manera más favorable a sus intereses. Pero, según indica Broder, en lo sucesivo, «la belicosidad de los catalanes» redujo en sumo grado el margen de maniobra del comité de París.

El estudio de la trayectoria de MZA culmina con un análisis, a grandes rasgos, de la explotación de la red. El autor precisa que, entre 1875 y 1913, el tráfico de la «red catalana» registró un aumento muy superior al de la «red antigua». No obstante, matiza que «el tráfico era [...] modesto, y la red parecía desmesurada con relación a las necesidades que atendía...», en términos comparativos con los ferrocarriles británicos. Respecto a la política de tarifas —que la opinión pública consideraba excesivas—, Broder se muestra escéptico acerca del impacto de su reducción sobre el volumen de tráfico y los ingresos. Expone que, a su entender, solo a partir de 1906 fue posible una reducción de las tarifas que «no perjudique los legítimos intereses...», debido al lastre de las cargas financieras. En suma, argumenta que la reducción de tarifas era válida en países «jóvenes en expansión», como Estados Unidos o Alemania, no para economías «maduras», como la de Francia, o «frágiles», como la española. Para terminar, analiza: el proceso de sustitución de carriles de hierro por los de acero —más intensa en MZA que en la compañía del Midi francés—; la procedencia del material de tracción, en principio, francés y después, alemán (Henschel y Krauss Maffei), que se impuso por su mayor eficiencia y menor precio... En este, como en el caso de las otras empresas, se señala que la dotación de material rodante era exigua en relación con la pauta seguida por otros países europeos.

En el apartado que sigue a continuación, Broder describe el proceso de formación de la red de la compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España. Ello tuvo lugar en el contexto del declive de los Pereire, que acabaron perdiendo el control del *Crédit Mobilier*. La política de anexioniones se orientó, en principio, a adquirir el control de las líneas que desde el interior se dirigían a puertos del cantábrico. Una estrategia orientada a impedir el desvío del tráfico hacia el cabotaje. La quiebra (en 1871) del Ferrocarril de Alar a Santander trajo consigo una drástica reducción del capital y la entrada en la empresa de hombres afines a los Pereire, como E. Polack y Edmond Pirel. El Norte absorbió esta compañía en 1874. Para ello, emitió 56.865 obligaciones, destinadas, en parte, a amortizar las 48.791 acciones de la empresa castellano-cán-

tabra. Esto implicó que tres antiguos dirigentes de dicha compañía se incorporaran al consejo del Norte de España: el marqués de Manzanedo, Emilio Bernard y Federico Luque. Posteriormente, en 1878, el Norte absorbió el Ferrocarril de Tudela a Bilbao —que suspendió pagos en 1866— mediante la emisión de 43.133 obligaciones empleadas en la amortización de otras tantas de la compañía vasca y de hacerse cargo de su deuda flotante. Pese a que se convino la anulación del capital acciones de dicha empresa, tres capitalistas vascos entraron en el consejo de Norte: Echevarría, Ibarra y De Orillana.

La operación más importante fue la absorción de la sociedad de los Ferrocarriles de Zaragoza a Pamplona y Barcelona (ZPB) surgida de la fusión, en 1864, de dos compañías con problemas: la catalana del Ferrocarril de Barcelona a Zaragoza —agobiada por una situación financiera insostenible— y la franco-española del Ferrocarril de Zaragoza a Pamplona. Esta última había tenido su origen en una especulación instrumentada por José Salamanca, que resultó fallida (su venta a MZA) y era absolutamente inviable debido a la exigüidad de su tráfico. La empresa surgida de dicha fusión tuvo que suspender pagos, pero consiguió formalizar un convenio con los obligacionistas. Una vez apuntalado este flanco, la compañía debía hacer frente a la costosa sustitución de los carriles Barlow —que ofrecieron un pésimo resultado— por carriles Vignole en la línea de Barcelona. Las expectativas de que la empresa consiguiera sobrevivir desaparecieron a raíz de la persistente interrupción del tráfico y de las destrucciones en la línea y en el material a causa de la guerra civil entre 1872 y 1876. Broder puntualiza que el grupo financiero catalán consiguió, en este trance, el dominio de la compañía —cuando en 1874 dimitieron Dalahante, Daru y Dupille y se disolvió el comité de París— y dirigió el proceso de su fusión con el Norte de España. La fusión se materializó en 1878 —pese a las vacilaciones de los Pereire— sobre la base de cambiar 3 acciones de ZPB por 2 de Norte. La compañía del Norte de España emitió 100.000 acciones a distribuir: 27.700 entre los accionistas franceses y 72.300 entre los españoles. Las obligaciones del Zaragoza a Pamplona que circulaban en Francia se cambiaron a razón de 4 por 5. En tanto que las del Barcelona a Zaragoza no experimentaron ningún quebranto. El autor indica que esta fusión resultó positiva para Norte —a pesar de las reticencias suscitadas—, porque posibilitó la mejora de sus resultados de explotación. En páginas posteriores, Broder se ocupa de la absorción (en 1884) de otra línea catalana: la de los Ferrocarriles de Lérida a Reus y Tarragona, que, en principio, contó con el apoyo financiero del banquero parisino Destrem y, después, el de la SGCE. La línea era poco rentable, y su situación financiera, catastrófica. La estrategia que siguió Norte consistió en adquirir los empréstitos de dicha empresa, lo que implicó que Rodríguez de San Pedro, Luque y Polack se incorporaran a su consejo. La compra se hizo efectiva en 1886, cuando sus 50.000 acciones se cambiaron a la par por otras tantas de Norte.

El estudio de Broder evidencia que el vuelco decisivo hacia la «españolización» de la compañía del Norte de España se produjo a raíz de la incorporación de la de los Ferrocarriles de Asturias, Galicia y León. La construcción de la red del noreste fue asumida (en 1880) por un sindicato de banqueros franceses auspiciado por Norte —en el que figuraban el *Crédit Industriel et Commercial*, la *Société des Dépôts et*

Comptes Courants, la Financière, la Société Générale, la Union Générale y la Banque d'Escompte— que, en principio, emitió 40.000 acciones y 181.488 obligaciones que se colocaron en Francia, y los promotores obtuvieron elevadas comisiones. El Banco Hispano-Colonial y el Paribas participaron en las posteriores emisiones de empréstitos. El trasiego de acciones implicó que el Hispano-Colonial entrara en el consejo y que en 1885 controlara el 75% del capital de la empresa. En este mismo año, el Norte de España se hizo cargo de la explotación de dicha red, muy deficitaria. En 1892 las líneas solo producían un ingreso de 16.623 pesetas por kilómetro, y las pérdidas acumuladas durante el periodo de 1886-1892 fueron de 20,7 millones de pesetas. Entretanto, en 1889 Norte absorbió la empresa e inició la consolidación de las pérdidas mediante bonos sin interés, hasta que en 1894, la cuenta de resultados saldó positivamente. Esta incorporación implicó, según Broder, que el peso del capital catalán en el seno de Norte aumentara considerablemente y, sobre todo, el del grupo financiero liderado por López. La estrategia expansionista se completó con la adquisición (en 1891) de los Ferrocarriles de Almansa a Valencia y Tarragona (AVT) —lo que suscitó la reacción de MZA, amenazada con quedarse definitivamente aislada—, que había sido controlado por el financiero valenciano José Campo. El precio pagado fue elevado: las 100.000 acciones de la empresa valenciana fueron cambiadas a la par, y Norte se hizo cargo de 220.761 obligaciones del 3% y de 150.000 del 5%. El peso de los accionistas españoles experimentó, pues, un nuevo aumento que había de contribuir a decantar la balanza. Las otras absorciones de Norte fueron de menor entidad. Broder las reseña someramente: las líneas de Villalba a Segovia y de Medina del Campo a Segovia; la de Villabona a Avilés; la de Granollers a Sant Joan de les Abadesses, a cambio de 26.000 acciones; la de Soto a Ciaño; la de Selgua a Barbastro; la de Huesca a Francia... En suma, el autor constata que en 1858, un 88,8% del capital de la compañía estaba en manos de franceses; un 5,7%, de belgas, y un 5,5 %, de españoles. En tanto que en 1892 se distribuía de la siguiente forma: el capital francés controlaba el 53,4%, el español el 44,1% y el belga el 2,2%. El capital obligaciones se distribuía en una proporción similar. La creciente influencia del capital catalán, vasco y levantino determinó, finalmente, que Boix ocupara la gerencia de la empresa y se procediera a la sustitución del personal directivo francés —que hasta entonces había copado los cargos directivos de la empresa— por españoles. Esto, indica Broder, suscitó que Francia se planteara cerrar su mercado financiero a la empresa, lo cual ya no constituía una amenaza seria para la misma.

Seguidamente, el autor pone de manifiesto que la rentabilidad de la empresa pasó por momentos difíciles a causa de la caída del tráfico durante la década de 1880 y del hundimiento del tipo de cambio de la peseta en la de 1890. Los principales tráficos eran los combustibles, cereales, materiales de construcción y vinos, en tanto que los metales y transformados y los productos manufacturados experimentaron crecimientos modestos. En 1910 los ferrocarriles ingleses transportaron 15.353 toneladas por kilómetro de línea, y el Norte solo 1.916. Ello evidencia, según Broder, un tráfico lastreado por la debilidad de la demanda de transporte. El de la línea principal solo creció, entre 1877 y 1913, a razón de 1,71% anual. El de los ejes catalán, cantábrico y valenciano mostraron un mayor dinamismo con crecimientos de 2,2%, en la línea ZPB;

de 3,3%, en la de TD, y de 3,3%, en la de AVT. El autor observa que la ampliación de la red no generó grandes economías de escala. Entre 1875 y 1910, el coeficiente de explotación se situó en torno al 44%, algo por encima del de MZA. Los productos no dejaron de ser modestos, y las cargas de la deuda limitaban en extremo los beneficios repartibles. Por ello, Broder opina que Norte no practicó una política de tarifas abusiva, aun cuando disfrutó de tráficos cautivos, lo que motivó quejas de los contemporáneos. Pero de sus datos se desprende que la competencia que se produjo a raíz de la construcción de la línea de Ariza, el ingreso por tonelada de trigo transportado por Norte bajó de unas 20 pesetas, durante el periodo de 1875-1885, a 15,9 en 1900 y a 10,9 en 1905. El tráfico de trigos pasó de 240.100 toneladas, en 1885, a 596.000, en 1900, y a 540.000, en 1905. Y el ingreso aportado por dicho tráfico, de 5,5 millones de pesetas en 1885, a 9,5 en 1900 y a 5,9 en 1900. Por último, el autor se ocupa del consumo y del proceso de renovación de los carriles, y pone de manifiesto que los precios de los ingleses fueron, hasta 1880, muy inferiores al de los franceses. La compra de locomotoras alemanas se impuso a partir de finales del XIX por ser mucho más baratas que las francesas. El material rodante fue montado, en gran parte, en los talleres de Valladolid importando ejes y llantas. En suma, de todo ello, Broder infiere que la industria francesa obtuvo poco beneficio del hecho los ahorradores galos hubieran aportado tanto capital para la construcción de dicha red.

En el siguiente capítulo, el historiador francés estudia la formación de la compañía de los Ferrocarriles Andaluces, una iniciativa tardía del Paribas. En 1861, el grupo de financieros vinculados a la SGCE —Prost, Louis y Numa Guilhou, Destrem...— constituyó la compañía del Ferrocarril de Sevilla a Jerez y Cádiz (SJC) después de adquirir el ferrocarril de Jerez al Trocadero y de solicitar la concesión de la línea de Sevilla a Mérida. Las dificultades para colocar, de manera fluida, el papel obligaron a financiar las obras a través de créditos suministrados por la SGCE. El coste de construcción de dicha línea resultó elevadísimo (410.000 francos por kilómetro) teniendo en cuenta la inexistencia de dificultades orográficas. La quiebra de la SGCE arrastró a la compañía ferroviaria a la suspensión de pagos. Su situación financiera era caótica. En 1870 la empresa formalizó un convenio con los obligacionistas consistente en la emisión de 100.000 obligaciones nuevas (de 300 francos y del 3%), 80.145 de las cuales se emplearon para retirar de la circulación 280.510 antiguas y 16.000 para consolidar un crédito de Guilhou de 5 millones de francos. Mientras tanto, el interés de los Pereire por adquirir la línea se desvaneció. En 1874 tuvo lugar una tormentosa junta general en la que se discutió un acuerdo firmado por Louis Guilhou y Jorge Loring, que se aprobó de manera harto fraudulenta, dado que se privó a los representantes de los accionistas franceses (que poseían la mayoría de las acciones) de participar en la votación. El acuerdo consistió en transformar las 80.000 acciones en obligaciones y en reconocer las 100.000 obligaciones que la empresa tenía en circulación. Pese a la más que dudosa legalidad de la junta general, dicha resolución fue aprobada por el gobierno español. En ello, como indica Broder, tuvieron mucho que ver las influencias en Madrid de Loring y de la Gándara. Y también parece evidente que este trapiqueo resulta incomprensible sin tener en cuenta las relaciones familiares que unían Guilhou y Loring: eran cuñados. Este enredo permitió a Loring adquirir —sin efec-

tuar desembolso alguno— el control del SJC. Este malagueño adquirió, seguidamente, otros ferrocarriles andaluces: Utrera a Morón y Osuna (93,2 kilómetros); Osuna a la Roda (35,5 kilómetros) y Jerez a Bonanza (25,1 kilómetros), que, en conjunto, ofrecían (en 1877) un ingreso lamentable: 5.150 francos por kilómetro. La adquisición del Sevilla a Jerez y Cádiz (de 158,2 kilómetros) con un ingreso de 24.607 francos por kilómetro, era, como insinúa el autor, el cebo para vender en buenas condiciones unos ferrocarriles tan improductivos.

Por otra parte, Jorge Loring —ingeniero, terrateniente e industrial azucarero— había promovido, junto con otras familias de la oligarquía malagueña (los Heredia, Larios...), el Ferrocarril de Córdoba a Málaga. Una línea de difícil trazado que tenía por objeto llegar a las minas de hulla de Bélmez. La compañía emitió 40.000 acciones (la mitad destinadas a los constructores franceses Vitali-Picard) para respaldar la emisión de los empréstitos. En 1865 la línea estaba terminada. Pero, como señala Broder, la existencia de la empresa se complicó a raíz del ramal de Bobadilla a Granada —que promovió el también malagueño José Salamanca— y cuyas obras quedaron abandonadas. Para terminar dicho ramal, la compañía se endeudó hasta el extremo de que en 1866, la deuda flotante llegó a ser de 24,4 millones de francos. Unos años después, en 1876, la empresa tenía en circulación 46.000 acciones y 213.000 obligaciones y se hallaba en suspensión de pagos. El autor precisa que los obligacionistas —mayoritariamente belgas— aceptaron un convenio consistente en la emisión de 90.000 obligaciones nuevas, de las cuales: 9.745, se destinarían a acabar la línea de Granada; 70.948, se cambiarían por las 218.845 que había en circulación (a razón de 1 nueva por cada 3); y las 10.647 restantes, a consolidar los cupones vencidos al cambio de 1 obligación por 170 cupones. Pese a la reducción de las cargas financieras derivadas de este arreglo, Broder puntualiza que el porvenir de la empresa era incierto debido a los exiguos ingresos obtenidos de las líneas: la de Córdoba a Málaga ofrecía 18.334 francos por kilómetro, y el ramal de Granada, tan solo 7.147.

A continuación, el autor pone de manifiesto que la salvación del naufragio del grupo malagueño llegó a través de la decisión del Paribas de invertir en los ferrocarriles andaluces. No sin dejar de preguntarse por qué este banco comercial —que había extendido sus negocios a España seducido por el Banco Hipotecario— emprendió esta aventura, pero no halla una respuesta satisfactoria. Sea como fuere, en 1877 se escribió la compañía de los Ferrocarriles Andaluces. La nueva empresa adquirió el Ferrocarril de Córdoba a Málaga por el precio de 113.000 francos por kilómetro, lo que había de permitir amortizar 88.907 obligaciones, una deuda flotante de 11,1 millones de francos y pagar a las 46.000 acciones 52 francos por título. La operación se completó en 1879, cuando Loring cedió al Paribas el Sevilla a Jerez y Cádiz y las otras líneas de que disponía por 6 millones de pesetas y 5.338 obligaciones. En 1881 la estructura financiera de Andaluces quedó establecida en 60.000 acciones (de 500 francos); 133.407 obligaciones (del 3% y 500 francos) emitidas por Andaluces; 26.543 obligaciones (de 300 y 500 francos) cambiadas por las del CM; y 177.250 obligaciones (del 1 y del 3%) cambiadas por las del SJC.

Entre 1881 y 1885, Andaluces emprendió la construcción de diversas líneas: Puente Genil-Jaén; Alicante-Murcia, aislada de su red; Marchena-Córdoba, para completar

una vía alternativa de esta última ciudad a Sevilla... Estas obras se financiaron mediante la emisión de millares de obligaciones. El autor precisa que las cargas financieras se dispararon. La compañía entró en pérdidas y suspendió el reparto del dividendo en 1895, así como el pago en francos de los intereses —que se efectuó en bonos o vales— y la amortización de las obligaciones en 1896. Esto trajo consigo que propusiera un convenio que contemplaba la negociación, en España, de un empréstito de 40.000 obligaciones de carácter preferente para amortizar la deuda flotante. La propuesta, nos indica Broder, provocó las iras de los obligacionistas franceses. El hecho de que la justicia española rechazara el arreglo determinó la suspensión de pagos en 1898. En 1900 la situación de la empresa era insostenible y se optó por la venta de activos —las minas de hulla de Bélmez y Espiel y de plomo y hierro en otros parajes—. Esta agonía se prolongó hasta que en 1906 se llegó a un acuerdo con el «sindicato de obligacionistas» franceses. El convenio implicó la reducción de las cargas financieras y permitió la reanudación del pago de intereses en francos. La negociación de un nuevo empréstito —de 10.150 obligaciones, colocadas, en parte, en Francia— permitió extinguir la deuda flotante y adquirir algún material. En tanto que la mejora de los rendimientos hizo posible reemprender el reparto de dividendos. Esto ocasionó, señala Broder, una gran satisfacción en Francia, debido a que Andaluces era la única gran compañía ferroviaria española que se hallaba todavía bajo control del capital francés. Pero como nos indica el autor, la trayectoria de la empresa se volvió a torcer a raíz de la compra de la línea de Bobadilla a Algeciras —una vía sin apenas tráfico— y, sobre todo, de que el gobierno francés le obligara a absorber la quebrada compañía de los Caminos de Hierro del Sur de España, lo que la hundió en un déficit irremediable.

En la parte final del estudio, dedicado a esta compañía, se pone de manifiesto que los resultados de la explotación de la red fueron en extremo mediocres —en 1894 solo ofrecía un producto de 15.816 francos por kilómetro— y que las principales mercancías transportadas eran la hulla, cereales y harinas, materiales de construcción, metales y minerales, vinos, aceite... Pero ni la hulla de Bélmez ni los plomos de Linares alcanzaron los niveles esperados. El tráfico y los ingresos aumentaron durante el periodo de 1910-1913 alcanzándose un producto de 25.471 francos por kilómetro. La contención de los gastos —unida a una dotación de material relativamente muy baja— permitió que subsistiera como red independiente bajo la tutela del Paribas, cuando otras (más rentables) habían sucumbido ante las ansias anexionistas del Norte de España y de MZA. El material rodante era de procedencias muy diversas —con predominio al final, como aconteció en otras compañías, de la compra de locomotoras alemanas a Sächsischer, Hartman y Alsacienne—, aunque el autor observa que los pedidos favorecieron, en mayor medida, a la industria francesa respecto a lo que aconteció en otras empresas.

El cuarto capítulo (y último) está dedicado al estudio de las que el autor denomina inversiones dispersas del capital francés. Entre estas se encuentra la compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Cáceres y Portugal (MCP). La línea tuvo su origen en el señuelo de construir una vía más corta entre Madrid y la frontera portuguesa —que la de Badajoz, controlada por MZA— y en el interés del Paribas por impulsar la explotación de los fosfatos de Logrosán mediante su exportación desde Portugal. El

precedente de la empresa fue la compañía del Ferrocarril del Tajo, que emprendió la construcción de la línea Madrid a Malpartida de Plasencia. En 1877 esta empresa se planteó —con el apoyo de la compañía portuguesa Real Dos Caminhos de Ferro Portugueses— acometer la construcción de los 72 kilómetros que faltaban para prolongar dicha línea hasta la frontera portuguesa. Ello determinó, precisa Broder, la formación, en 1880, de la MCP. El capital de la empresa se estableció en 25 millones de francos dividido en 50.000 acciones —41.000 a repartir entre los implicados en la compañía del Tajo y 9.000 colocadas en París— y 200.000 obligaciones de nueva emisión, de las cuales: 50.000 se entregaron a los portugueses para consolidar anticipos; 63.617 se cambiaron a la par por las que tenía en circulación la empresa del Tajo; y 75.000 se vendieron en París a 303,75 francos. Los portugueses se comprometieron a subvencionar la empresa asegurando un ingreso de 12.000 francos por kilómetro durante un decenio. La línea quedó terminada en 1881, y pronto se puso de manifiesto el fracaso de las expectativas en torno a la explotación (y exportación) de los fosfatos y la exigüidad del tráfico de pasajeros y mercancías. El colapso de la empresa se produjo a partir de que los portugueses dejaron de pagar la subvención. El desplome de la exportación de fosfatos puso de manifiesto la extrema debilidad de las relaciones comerciales entre España y Portugal. En 1891 la empresa suspendió el pago del dividendo, a la vez que se evidenció la inviabilidad de sostener los empréstitos. La compañía, según indica Broder, había negociado en Francia 630.000 obligaciones del 3%, 100.000 del 4% y 121.177 del 4,5%. El pago de intereses exigía 14 millones de francos, que el producto obtenido por la empresa distaba de poder atender.

Entretanto, los portugueses trataron de hallar una salida a tan angustiosa situación a través de la formación de la compañía de los Ferrocarriles del Oeste de España. Esta empresa tuvo su origen «en la imaginación de los despachos madrileños» —inspirada en la «ruta de la plata» del siglo XVI— y tuvo por objeto construir un eje transversal que uniera el Cantábrico con Sevilla. Para completarlo se había de acometer la construcción de los 348 kilómetros que distan de Plasencia a Astorga. En 1888, según precisa Broder, los portugueses se comprometieron a construir esta línea por 136.000 francos por kilómetro sin material rodante —cediendo la contrata a los empresarios franceses Bartissol y Duparchy— y a suscribir 22.000 acciones. El capital de la empresa se estableció en 50,4 millones de francos (aunque no existen indicios de que se desembolsara) y se proyectó la emisión de 64.000 obligaciones (de 500 francos al 4%) a colocar en Francia, de 17.027 a suscribir por los ayuntamientos favorecidos por la línea, y de otras 12.600 a negociar en España. Poco después, con objeto de recuperar sus inversiones, los portugueses plantearon la formación (en 1890) de la fantasmagórica empresa denominada Grand Central Espagnol —que había de integrar a MCP y Oeste y acometer la construcción de una línea de Cáceres a Bayona—, que pronto se desvaneció a causa de la suspensión de pagos de MCP. La retirada de los portugueses —que fueron indemnizados con el producto de 50.000 obligaciones del 3%— agravó la subsistencia de la empresa. Según consigna Broder, para evitar su desmoronamiento, la Banque Internationale (pantalla del Crédit Industriel et Commercial) movilizó, en 1892, recursos y creó la Société d'exploitation des Chemins de Fer en Espagne para asumir la explotación de MCP y de Oeste. El embrollo desembocó en la absorción (en

1895), por parte de MCP, de la compañía del Oeste —intercambiando sus acciones a la par—, quedando la Société d'exploitation administradora de la empresa. La subsistencia de la compañía —que en 1896 consiguió poner en servicio la línea de Astorga— quedó a expensas de un convenio que posibilitara reducir cargas financieras. El convenio impuesto (en 1895) a los obligacionistas —en palabras de Broder el «más leonino» de los muchos formalizados— implicó que, entre 1896 y 1913, los de MCP solo cobraran un interés medio del 1,06% y los del Oeste, absolutamente nada. En 1913 los ingresos obtenidos de las líneas eran bajísimos (13.552 pesetas por kilómetro) debido a que el tráfico internacional era exiguo, y el del norte-sur, casi inexistente. El coeficiente de explotación osciló entre el 60% y el 88%, pese a que los gastos de explotación se mantuvieron bajo mínimos. Por lo que respecta a esta empresa —lo que podría hacerse extensivo a otras— Broder observa que su trayectoria «resulta caricaturesca hasta el absurdo, de ilusiones tenaces, competencia incoherente, incapacidad de previsión, así como de desprecio al ahorrador, que son característicos en el mundo financiero francés...» (p. 310). Y añade que todo ello se hizo con el beneplácito de los gobiernos franceses, que actuaron bajo el influjo de que tales desmanes permitían «la ampliación de los horizontes más allá de las fronteras para los licenciados sin salida procedentes de la Polytechnique o de l'École Centrale...» sin que ello reportara «apenas ningún efecto positivo en la industria francesa...» (p. 311).

En este apartado se precisa, seguidamente, la trayectoria de la compañía de los Caminos de Hierro del Sur de España promovida por el aventurero catalán Ivo Bosch. Una especie de emulador tardío de José Salamanca, que se aprovechó también de las corruptelas madrileñas y de la permisividad del mercado financiero francés. En París, Bosch halló un hueco en el mundo financiero francés —donde escaló posiciones en el Crédit Mobilier Français (CMF), sucesor del Crédit Mobilier de los Pereire— y de regreso a España impulsó la formación de la Sociedad de Teléfonos de Madrid. La primera de sus iniciativas ferroviarias fue (en 1888) la construcción del ferrocarril circular de Puerto Rico (de 546 kilómetros) con el apoyo del capital francés. La empresa acabó como el rosario de la aurora. El negocio estuvo a punto de abocar a la quiebra al CMF e implicó una estafa sin paliativos a los obligacionistas. Entretanto, el Banco General de Madrid —con Bosch actuando en las bambalinas— anunció su intención de construir la línea de Almería a Linares, que había sido desechada reiteradamente por considerarse antieconómica. La línea había de tener un trazado difícilísimo, en tanto que para conseguir el transporte del plomo de Linares debería competir con MZA y Andaluces. En esta aventura, indica Border, Bosch pudo contar con el apoyo de A. Bontoux (de la Lyonnaise de Dépôts) y de Fives-Lille, agobiada por la carencia de pedidos. La compañía se constituyó en 1888 contando con un capital de 10 millones de francos (en 20.000 acciones) y una jugosa subvención; la construcción de la línea se contrató con Fives-Lille por un precio increíblemente bajo: 163.000 francos por kilómetro; y la empresa emitió 96.000 obligaciones —contabilizadas a 220,4 francos y ofrecidas a 290 francos— que negoció un sindicato constituido por la Société Générale, la Lyonnaise de Dépôts y la Banque Internationale. En medio de enormes dificultades, Fives-Lille terminó la construcción de la línea (de 242 kilómetros) en 1899. La compañía se había declarado en quiebra en 1894 y suspendió el servicio de

la deuda. La propuesta de un convenio (en 1895) consistente en ofrecer a los obligacionistas el cobro en vales sin interés suscitó, señala Broder, la oposición de los bancos franceses. Entonces, Bosch compró la inacabada línea de Moreda a Murcia —a la empresa británica The Great Southern of Spain Railway, que solo había conseguido poner en servicio el tramo de Murcia a Lorca de 65 kilómetros— y emitió 12.000 obligaciones que conservó en cartera para convertirse en acreedor del Sur de España. El asunto acabó en los tribunales hasta que en 1902 se fraguó un arreglo. En este se reconoció una deuda a favor de Fives-Lille de 4,6 millones de francos (cuando había reclamado 11 millones) a pagar, parte en efectivo, parte en 4.000 obligaciones del Moreda a Granada (de las que poseía Bosch) y parte en letras hipotecarias (sin interés) a lo largo de veinte años. Pero quedó en el aire un arreglo con los obligacionistas franceses, que no se pudo formalizar hasta 1910. En dicho convenio se pactó la conversión de las 96.000 obligaciones (la mitad a un interés fijo del 3% y la otra mitad a un interés variable); la consolidación de vales y cupones impagados mediante la entrega de 12.000 obligaciones del 6%; y que la amortización y el pago del interés variable se efectuaría según los beneficios obtenidos, si los había. Broder expone que la línea produjo unos resultados muy mediocres: en 1913 los ingresos eran solo de 19.088 pesetas por kilómetro; entre 1900 y 1913, el coeficiente de explotación osciló en torno al 80%; y la cuenta de resultados saldó con pérdidas. La explotación era cara por el durísimo perfil de la línea, que exigió doble tracción hasta que en 1911 se recurrió a la tracción eléctrica. Una innovación en España. En dirección ascendente, los trenes circulaban casi vacíos; el intento de conseguir el transporte de los plomos de Linares fracasó; los accidentes eran frecuentes; y el material pronto quedó maltrecho. Las empresas mineras de la zona se aprovecharon de las debilidades de la empresa —carente de material— para imponerle tarifas reducidas para el transporte de mineral al puerto de Almería. Bosch murió en 1915. Poseía 18.686 de las 20.000 acciones de la empresa; 2.737 obligaciones preferentes del 6%; todas las acciones del Granada Railway; y un crédito contra la compañía de 1,5 millones de ptas. El revoloteo de intereses internacionales en torno a Sur propició el acuerdo anglo-francés de 1916 consistente en que Ferrocarriles Andaluces se haría cargo de la línea a cambio de un acuerdo de tarifas reducidas para el transporte del mineral. En conclusión, siguiendo a Broder, los grandes ganadores de esta «entente» fueron los herederos de Bosch, que recibieron 3,4 millones de francos por unas acciones que nunca se habían desembolsado. El gran perdedor, la compañía de los Ferrocarriles Andaluces (o el Paribas), que sucumbió a las presiones y se hizo cargo de una empresa (y de su pasivo) que contribuyó, en gran medida, a su ruina.

En páginas posteriores, Broder describe y documenta otras inversiones francesas, británicas y belgas de menor entidad. La relativa a la compañía del Ferrocarril de Medina del Campo a Salamanca constituida en 1871 bajo los auspicios de Comptoir d'Escompte, de París. La empresa resultó deficitaria, lo cual obligó a segmentar las obligaciones: las que percibían un interés fijo y las remuneradas con un interés variable. En 1913 solo producía un ingreso de 18.273 pesetas por kilómetro, y sus tráficos eran, básicamente, cereales y ganado ovino. Enlazó con la red portuguesa mediante el Ferrocarril de Salamanca a la frontera de Portugal, financiado a través de préstamos

y subvenciones. Entre las inversiones británicas, Broder estudia el caso de The Algeciras Railway (de 178 kilómetros) que unió Algeciras y Bobadilla (donde enlazaba con la línea de Málaga) en 1893. Los resultados de explotación resultaron decepcionantes y fue vendida (en 1912) a Andaluces por 117.000 francos por kilómetro. Muy barata en relación con su coste. Y también el del Ferrocarril de Zafra a Huelva constituido en 1884 por iniciativa de Wilhelm Sundheim —vinculado, como se ha dicho, a Río Tinto Co. Los empréstitos los negociaron, en Londres y en París, la Société Générale, de Lyon, y la Lyonnaise de Dépôts. La línea se puso en explotación en 1889 y tuvo un coste astronómico: 416.000 francos por kilómetro. Broder apunta la posibilidad de que el capital acciones no llegara a ser desembolsado. En cualquier caso, las insuficiencias de productos determinaron la suspensión de pagos y el convenio de 1899, por efecto del cual todas las obligaciones pasaron a recibir un interés variable. Esta vía férrea tuvo un acusado carácter de ferrocarril minero —en 1912 ofrecía un ingreso de 23.334 francos por kilómetro— y sus principales tráficos eran las piritas de hierro, de cobre, óxido de hierro, manganeso...

Las inversiones belgas merecen especial atención. Entre ellas, destacó la relacionada con la compañía del Ferrocarril Central de Aragón (Calatayud-Sagunto), una empresa impulsada por la banca Philipson con la colaboración de la Société Générale de Belgique (SGB) y la Société Belge de Chemins de Fer Secondaires. Esta línea tuvo un coste relativamente barato (menos de 200.000 pesetas por kilómetro), atendidas las dificultades del trazado. La SGB proporcionó el material de la vía y el rodante a través de sus filiales industriales. En 1913 ofrecía un ingreso bajo (14.926 pesetas por kilómetro), pero los reducidos gastos de explotación permitieron repartir dividendos. En suma, esta empresa se caracterizó, en opinión de Broder, por ser un modelo de gestión y de negocio —a través de la venta de material— que los franceses fueron incapaces de desarrollar. La eclosión de la inversión belga en España se produjo en la esfera de la construcción de los ferrocarriles de vía estrecha y de tranvías. Entre estas inversiones, cabe citar el Ferrocarril de Tajuña (en Madrid), en la que intervino la SGB; líneas de vía estrecha en el País Valenciano y Vigo; y la de Madrid a la Villa del Prado (prolongada después hasta Almorox)... La inversión belga en los ferrocarriles de vía métrica en Cataluña tuvo bastante relevancia. Empezó con la compra (en 1884) por *Entreprise Générale des Travaux* (Engentra) del Ferrocarril Central Catalán, que puso en explotación la línea de Igualada a Martorell. Posteriormente, en 1907, la *Union des Tramways* creó, en Bruselas, la sociedad del Camino de Hierro del Noreste de España, que tuvo por objeto la construcción de una línea métrica entre Barcelona y Manresa que enlazara en Martorell con el de Igualada, y en Manresa, con el de Berga. La empresa quebró en 1920 debido a que halló dificultades de financiación —a causa de la desconfianza que se había generado en Francia y Bélgica respecto a los ferrocarriles españoles—, y sus activos quedaron en poder de la *Banque Liegeoise*, el *Crédit Général Liégeois* y la banca *Nagelmaekers et Fils*. Esto comportó que Engentra (filial de la *Banque Liegeoise*) junto a *Général Entreprise*, de París y el *Crédit Foncier d'Algérie* fundara la *Compañía General de los Ferrocarriles Catalanes* (de la cual Engentra poseía el 64,6% del capital) que absorbió las compañías del Central Catalán y del Noreste de España. La nueva compañía consiguió terminar la construcción de

la línea hasta Manresa con el apoyo de la Banca Marsans, que se ocupó de colocar un empréstito de 30 millones de pesetas en la bolsa de Barcelona. Y, paralelamente, puso en servicio el ramal de Manresa a Súria, que conectó la red con las minas de potasa que explotaba la sociedad belga Solvay. El capital de la empresa se cifró en 25 millones de pesetas, del cual Solvay poseía 10 y Engentra, 9,5. La red ofreció una rentabilidad aceptable, y sus beneficios aumentaron incluso en pleno desarrollo de la competencia de los vehículos motorizados.

En resumen, como hemos tratado de mostrar, la obra reseñada aporta luz sobre muchas cuestiones que la historiografía de los ferrocarriles españoles, o bien ha dejado de lado, o ha pasado de puntillas. En primer lugar, corrobora algo que ya dejó claro G. Tortella en su día: el papel fundamental desempeñado por el capital francés en la construcción de los ferrocarriles de la península. Este alud de capital galo, unido a una política de subvenciones —hábilmente instrumentada— hicieron posible el sistema radial de la red ferroviaria española, que Broder reconoce como inspirada en el sistema francés y fruto «de una decisión política...» para conseguir el «acercamiento de las regiones al poder central y mejora del control...» (p. 20). La densa y valiosa información aportada por este libro contribuye a poner en tela de juicio algunas interpretaciones sobre el supuesto interés de la alta banca francesa implicada en dicho negocio en tratar de desarrollar las relaciones comerciales entre España y Francia. En este sentido, no deja de sorprender que dichos banqueros nunca plantearan la necesidad de adoptar el ancho de vía de 1,44 metros, cuando podían haberlo hecho y con seguridad hubieran sido escuchados por las autoridades españolas. La cuestión del tráfico internacional no parecía importarles demasiado. Más sorprendente resulta que ni los Rothschild, ni los Pereire, ni después el Paribas y otros grupos financieros franceses, como señala y lamenta reiteradamente Broder, tampoco se preocuparon demasiado para que la inversión de capital francés en España se transformara en pedidos para la siderurgia y la industria de construcciones mecánicas gala. En ello, el *modus operandi* de la gran banca francesa difirió de las estrechas relaciones entre la inversión exterior, la banca y las grandes corporaciones industriales que se dieron en el Reino Unido y Bélgica.

El carácter eminentemente especulativo de la actuación de la banca de inversión francesa en el proceso de construcción de los ferrocarriles españoles queda perfectamente retratado a lo largo de esta obra. La viabilidad económica, a medio y a largo plazo, de las líneas y redes que construyeron tampoco parece que fuera una de sus preocupaciones básicas. El libro de Broder aporta sobradas evidencias de que sus expectativas de negocio no se centraron en la explotación, sino en la construcción y en la realización del capital. Parece obvio que los banqueros galos nunca estudiaron seriamente los flujos de tráfico, ni las expectativas de rentabilidad de las líneas, y que tampoco dudaron en construir vías férreas en páramos desiertos. Las víctimas de esta improvisación especulativa serían, a la postre, los ahorradores franceses, que vieron esfumarse gran parte de sus capitales y de su renta cuando las compañías ferroviarias españolas entraron sucesiva y reiteradamente en suspensiones de pagos. Entonces, accionistas y obligacionistas fueron damnificados por toda clase de tropelías financieras que implicaron pérdidas de capital, reducción de intereses, pago de estos en bonos o

vales, suspensión de las amortizaciones... Esto cuando no se creaban obligaciones preferentes que les dejaban sin renta o se dividían los empréstitos entre obligaciones de interés fijo (las que cobraban) y de interés variable, que era sinónimo de abstinencia de intereses. El estudio de Broder nos muestra que la imaginación para crear toda especie de híbridos financieros en las bancarrotas rayó la exuberancia. Y todo ello lo practicaron, en algunos casos, compañías que no habían desembolsado ni un ápice de su capital acciones. Las protestas de los esquilados accionistas y obligacionistas franceses toparon siempre con el muro de que no podían emprender acciones legales contra las empresas que empleaban tales artimañas por tener su domicilio social en España y estar sometidas a la legislación española. Entretanto, los gobiernos franceses optaron por mirar hacia otro lado. De ello se lamenta Broder de manera reiterada. Hasta el punto de llegar a la conclusión de que lo que realmente importaba a los gobernantes galos —en parte por una cuestión de prestigio— era que la banca francesa controlara las empresas ferroviarias que había promovido en España, y que su *staff* dirigente estuviera copado por ingenieros y administrativos franceses. Lo cual aseguraba puestos de trabajo bien remunerados para los licenciados de l'École Polytechnique, cuyo sustento parece que preocupó más a los gobiernos franceses que la suerte de su industria y la de los ahorradores del país.

Otro de los aspectos relevantes de la investigación desarrollada por Broder es poner de manifiesto que la política expansiva de las dos grandes compañías de capital francés —que condujo a fusiones y a absorciones que llevaron a que se repartieran el control de la red— trajo consigo que el capital gallo perdiera progresivamente el control de las empresas. Este proceso fue mucho más intenso en la del Norte de España, en la cual, a finales del XIX, la suma del capital catalán, vasco y valenciano ya había conseguido relegar al comité de París a un segundo plano. También se dio en MZA a raíz de su fusión con TBF, que implicó que el poder de los Rothschild dejara de ser tan absoluto como había sido antaño. Esta pérdida de poder, señala Broder, fue vista con pesar desde el Quai d'Orsay y desde la Rue de Rivoli e interpretado como un síntoma de debilitamiento del imperialismo financiero francés. Pero ello sucedía cuando el ferrocarril estaba en vísperas —en todos los países— de entrar en una profunda crisis a partir de la Primera Guerra Mundial.

Para terminar, cabe destacar el hecho de que la obra que comentamos —aun cuando se centra en el estudio de los aspectos financieros— no descuida otras cuestiones complementarias e imprescindibles para entender la trayectoria de las empresas. La evolución del tráfico, de los ingresos y de los gastos de explotación, las renovaciones de material fijo de la vía (particularmente de carriles), la procedencia de las locomotoras y del material rodante... Ello permite al autor establecer comparaciones con datos relativos a los ferrocarriles ingleses y franceses, lo que le conduce a valorar debidamente aspectos tan relevantes como la debilidad del tráfico, la escasez relativa de las dotaciones de material, la exigua inversión en el mantenimiento de la vía... Un conjunto de aspectos que resultan esenciales para entender la génesis del denominado «problema ferroviario» que se planteó en España a partir de la Gran Guerra. En suma, la gran tarea investigadora desarrollada por Albert Broder —sustentada en la utilización de fondos documentales franceses— nos aporta una perspectiva inédita e imprescindible para en-

tender mejor, en toda su complejidad, los entresijos del origen y desarrollo de gran parte de la red ferroviaria española. Solo un matiz. En vista de la información aportada, el subtítulo del libro, «El gran negocio de los franceses», tal vez debería interpretarse como «El gran negocio de algunos franceses».

PERE PASCUAL I DOMÈNECH
Universitat de Barcelona