

La importancia de los acuerdos internacionales en la formación de los grupos empresariales vizcaínos, 1812-1936

● PABLO DÍAZ MORLÁN
Universidad de Alicante

Introducción¹

El objetivo de este artículo es ofrecer un primer análisis sintético de la relevancia que tuvieron los acuerdos internacionales en la gestación y éxito a largo plazo de los grupos empresariales hegemónicos de Vizcaya. Entenderemos por grupo empresarial al conjunto de socios estrechamente unidos por lazos de sangre o de otro tipo que controlan y dirigen un grupo de empresas mediante una estrategia unitaria². En el caso vizcaíno deberemos hablar de grupos empresariales familiares en la mayoría de las ocasiones, identificados con apellidos de gran relevancia social.

Los pactos alcanzados entre los grupos autóctonos vizcaínos y los extranjeros pueden englobarse en cinco tipos: una asistencia técnica, una cesión de patentes, una aportación de maquinaria o de trabajadores especializados, una colaboración financiera y, por último, un compromiso de compra o comercialización del producto. El que predominara uno u otro tipo no dependió del momento histórico sino de las necesidades que encontraron los empresarios en cada sector de actividad. En numerosas ocasiones, cuando estos acuerdos se mantuvieron o se repitieron en el tiempo llegaron a convertirse en alianzas estratégicas que incluso perduraron a

1. Una versión preliminar de este trabajo se presentó en el X Simposio de Historia Económica dedicado al análisis de redes celebrado en Barcelona en 2005, y en el VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica celebrado en Galicia el mismo año. Agradezco todas las sugerencias y comentarios recibidos, especialmente los de Paloma Fernández, Nuria Puig y Jesús M. Valdaliso, así como los de los dos evaluadores anónimos, que han contribuido decisivamente a mejorar el artículo.

2. Para el concepto y estudio de los grupos empresariales véanse Granovetter (1995), Kock y Guillén (2001) y Valdaliso (2002, 2004).

Fecha de recepción: Diciembre de 2006

Versión definitiva: Octubre de 2007

Revista de Historia Industrial
N.º 35. Año XVI. 2007. 3.

lo largo de varias generaciones, articulando redes estables de confianza con sus más importantes nodos situados en París y, fundamentalmente, Londres. Siguiendo a Larson, los intercambios repetidos entre varios agentes pueden llevar a establecer una forma de organización que no es ni el mercado ni la jerarquía, pero que fijan obligaciones, expectativas y, en definitiva, intereses mutuos. Esta forma de organizar las transacciones tiene ambición de permanencia en el tiempo y puede definirse como una red de relaciones sociales. El funcionamiento de dicha red se basa en unas normas de confianza y reciprocidad que no requieren de contratos formales³. Precisamente debido a su carácter informal, estas redes no dejan mucho rastro en los archivos y resultan esquivas para el historiador⁴.

Estos acuerdos y alianzas con empresas extranjeras no fueron, desde luego, peculiares de Bilbao, sino que tuvieron lugar en numerosas zonas de la periferia peninsular y en los dos archipiélagos⁵. Al igual que ocurrió en otros países europeos atrasados en la misma época, como Italia o las naciones escandinavas, fueron grupos empresariales privados y no el Estado quienes protagonizaron un modelo de salida del atraso tecnológico basado en la imitación y la transferencia tecnológica del exterior⁶. La peculiaridad de Bilbao, tal y como veremos en el artículo, fue que sus empresarios trabaron acuerdos y alianzas con las empresas extranjeras hegemónicas de los sectores en que se introdujeron. Y en buena medida, dichos sectores fueron, además, los que impulsaron la segunda revolución tecnológica a partir de las décadas finales del siglo XIX.

La información empleada para la elaboración del artículo proviene directamente de archivos familiares y comerciales y en algunos casos de investigaciones publicadas que también se han basado en documentación de primera mano⁷. El periodo objeto de estudio se enmarca entre dos contiendas que determinaron el curso de los

3. Larson (1992, p. 329). Según Birley (1985, p. 251), pueden definirse dos tipos de redes, las formales y las informales. Las primeras incluyen todo tipo de instituciones que facilitan al empresario la contratación de factores, y también el capital que necesita para ello; las segundas incluyen a la familia, los amigos, viejos colegas y conocidos, más abiertos a escuchar, aceptar y colaborar con las ideas innovadoras del empresario. Ambos tipos de redes son relevantes para la actividad empresarial.

4. Como dicen Parsons y Rose (2004), que defienden por ello la conveniencia del método de la entrevista directa a los protagonistas para etapas históricas cercanas.

5. Una buena parte de los trabajos sobre transferencia tecnológica y desarrollo económico español se centra en la etapa franquista, como los de Catalán (1995), Estapé-Triay (1998), García Ruiz (2001, 2002), Gálvez y Comín (2003), Puig y Álvaro (2004), Sánchez (2004, 2006) y Cebrián (2005). Abarcando esa misma etapa pero partiendo de fechas anteriores hay que añadir los trabajos de Puig (2002, 2003) para la industria química y los de Miranda (1998, 2004, 2006) para el calzado. Una visión a largo plazo de las inversiones francesas se encuentra en Castro (2007), y un análisis bajo el prisma de la empresa familiar en Fernández y Puig (2004).

6. Como puede comprobarse en las obras conjuntas dirigidas por Torres (2000), Vidal (2005), Manera y García Ruiz (2006) y Cabana y Maluquer (2006). Ejemplos concretos de colaboración se encuentran en Puig (2003), Gutiérrez (1999), López-Morell (2005) y en los trabajos recopilados en Maluquer de Motes (2000).

7. Entre los archivos debo destacar en primer lugar el Fondo Ybarra Hermanos del Archivo Foral de Vizcaya (Bilbao), cuya documentación abarca prácticamente todo el periodo de estudio, pues se inicia en 1815 y finaliza más allá de 1936. Empleo también el Archivo de Iberdrola y el Fondo Echevarrieta y Larrinaga del Archivo General de la Guerra Civil para seguir la trayectoria

acontecimientos. Se divide en cuatro etapas. La primera arranca con la finalización de la Guerra de la Independencia y la consiguiente instauración de unas nuevas reglas del juego, cuyas características fundamentales para el comercio de Bilbao fueron una mayor estabilidad relativa en las garantías para hacer negocios y la pérdida de las colonias americanas, que obligó a una recomposición de las estrategias internacionales de los grupos empresariales. La segunda etapa se abre con un cambio institucional de primera magnitud para la historia de Vizcaya, el traslado de las antiguas aduanas interiores a la costa y a la frontera con Francia en 1841, que ofreció nuevas expectativas de negocios industriales para los comerciantes de Bilbao. El siguiente corte, en 1871, está motivado por los primeros acuerdos con grupos extranjeros para explotar los yacimientos vizcaínos de mineral de hierro y establecer una industria siderúrgica moderna en la provincia. La cuarta etapa, por último, se inicia con la I Guerra Mundial y termina con el estallido de la Guerra Civil en 1936, tras la cual surgieron nuevas reglas del juego y, en definitiva, un nuevo periodo histórico.

La tradición mercantil (1812-1841)

Vizcaya vio desaparecer a las tropas napoleónicas de forma definitiva en agosto de 1812. Este momento puede ser citado como fecha de inicio de una nueva época para la vida económica de la villa de Bilbao. La mayor parte de sus más relevantes hombres de negocios habían colaborado con los franceses y ocupado los puestos administrativos y políticos de responsabilidad bajo su mandato. Los grandes comerciantes, entre los que se encontraban no pocos de origen galo pero naturalizados españoles, pagaron su apoyo a los invasores con la pérdida de su poder económico. Apellidos de renombre como Gardoqui, Jane, Mezcorta, Saráchaga, Mazarredo, Pérez de Nenin y Gómez de la Torre desaparecieron de la escena de los negocios bilbaínos, bien por afrancesados, bien debido a motivos menos políticos y más relacionados directamente con las turbulencias que habían sufrido sus intereses en la época anterior. Algunos, como Zubiria y Epalza, lograron sobrevivir, y a ellos se unieron nuevos apellidos que arribaron al mundo

de los acuerdos extranjeros del grupo Echevarrieta. La reconstrucción de los pactos extranjeros de otro grupo empresarial vizcaíno, el de Martínez Rivas, se ha basado a su vez en diversos archivos entre los que se encuentra de nuevo el Archivo Foral de Vizcaya y también el Archivo del Marqués de Arriuce, el Archivo Histórico de la Provincia de Vizcaya y el Archivo General de la Marina. Además de éstos, conviene indicar que las fuentes bibliográficas empleadas que se refieren al estudio monográfico de otros grupos empresariales, como Aznar (Valdaliso, 2006a) o Sota (Torres, 1998), también están basadas en fuentes de archivo. Y otro tanto ocurre, por último, con los análisis de los sectores siderúrgico (Fernández de Pinedo, 1983 y 1988), naviero (Valdaliso, 1991), minero (Escudero, 1998), eléctrico (Antolín, 1989), de construcción naval (Lozano, 1997a) y de explosivos (Tortella, 1983; González, 2000), de los cuales se ha obtenido información pertinente para la reconstrucción de los acuerdos y las alianzas extranjeras de los diversos grupos.

del comercio de Bilbao aprovechando los huecos dejados por los venidos a menos y las nuevas oportunidades que traía la época que se iniciaba⁸.

Esta nueva etapa comenzó con acontecimientos en el otro lado del océano que tuvieron consecuencias definitivas para el modelo de negocio de los comerciantes bilbaínos. Las guerras, y después la independencia, de los países de la América continental alteraron las estrategias establecidas por los comerciantes en varios aspectos. Por un lado, perdieron relevancia para Bilbao los puertos peninsulares empleados para el tráfico con América, como Cádiz y Santander, y por otro, la ganaron las ciudades europeas que ya desde antaño habían establecido cauces mercantiles y financieros entre Bilbao y las colonias americanas, principalmente Londres, debido a su ascendencia en aumento sobre los nuevos países emancipados, pero también Burdeos, París y, en menor medida, otras plazas. Además, el ascenso de la economía azucarera de Cuba intensificó las relaciones comerciales de la isla con plazas británicas como Londres y Liverpool, adonde fueron atraídos algunos poderosos hacendados y comerciantes hispano-cubanos que abrieron en ellas sus casas de comercio o liquidaron o trasvasaron, en parte o por completo, sus patrimonios antillanos⁹. En estas ciudades se asentaron hombres de negocios de ascendencia vizcaína y guipuzcoana que crearon firmas mercantiles de importancia, como Aguirre-Solarte, Murrieta y Goyeneche en Londres, Maíz, Ibarondo, Balmaseda, Aguirrebengoa y Uribarren en Burdeos, y Abaroa y Uribarren (de nuevo) en París. Estos empresarios establecieron pactos y forjaron alianzas con comerciantes e industriales de varias regiones españolas, pero lo hicieron especialmente con algunos de la región vasca debido a lazos especiales de cercanía que incrementaron las oportunidades de establecer contactos y asentar la confianza mutua¹⁰.

En localidades de las dos provincias vascas de Vizcaya y Guipúzcoa se han podido documentar propiedades, numerosas donaciones y periodos de descanso veraniego de al menos cinco de estas familias, en concreto las de Murrieta en Santurce, Aguirrebengoa en Zumárraga y Aguirre-Solarte, Uribarren y Abaroa en Lequeitio¹¹. Durante tales estancias concertaban entrevistas con los comerciantes

8. Gutiérrez Muñoz (1994, pp. 271-278).

9. Bahamonde y Cayuela (1992); Rodrigo (2003).

10. Fernández de Pinedo (2001); Ybarra (2002, p. 199); Díaz Morlán (2002); Rodrigo (2003). Mención aparte merece el poderoso clan de los Zulueta, de ascendencia también vasca (de la provincia de Álava) pero llegados a Cuba después de estar asentados en Cádiz desde mediados del siglo XVIII. Tenían casa comercial abierta en Londres, Liverpool y Nueva York, y relaciones comerciales con varias ciudades españolas, entre ellas Bilbao, en concreto a través de su agente en la villa vizcaína, Tomás José de Epalza. Bahamonde y Cayuela (1992, pp. 223-277).

11. Las relaciones familiares de las tres casas de Lequeitio y la de Zumárraga fueron estrechas, y contribuyen a explicar su importancia económica. José Ignacio Aguirrebengoa, natural de Zumárraga y emigrado a Nueva España, fue suegro de José Javier de Uribarren, natural de Lequeitio, a quien hizo su gerente y socio. Por otra parte, el hermano de José Javier, Fabián Uribarren, casó con Gertrudis Aguirre-Solarte, hermana de José Ventura, y su hermana, Antonia Uribarren, contrajo matrimonio a su vez con Juan Luis Abaroa. Duo (1997, pp. 13-24). De Lequeitio era también Agustín Goytisolo, que mantuvo estrechas relaciones comerciales con los Murrieta y los Abaroa. Rodrigo (2003).

locales para tratar de negocios, y a su vez éstos les devolvían las visitas en sus continuos viajes a Francia e Inglaterra. En uno de ellos, Cristóbal Murrieta reunió a José Antonio Ybarra con el industrial de Málaga Manuel Agustín Heredia, a partir de lo cual se establecieron acuerdos políticos y mercantiles entre el vasco y el andaluz que duraron hasta la muerte de ambos, avanzada la década de 1840¹². En esas estancias en el extranjero, además, los Ybarra y otros aprovechaban para dejarse guiar por las ciudades industriales y conocer sus fábricas, manteniéndose al tanto de sus adelantos, lo cual fue de la mayor importancia para el futuro siderúrgico de los vizcaínos. La alianza entre Uribarren, Murrieta e Ybarra se tejió en las décadas de 1820 y 1830 y se mantuvo hasta la de 1880, como veremos más adelante. Tales lazos de cercanía posibilitaron enlaces matrimoniales –como el que tuvo lugar en 1835 entre José Murrieta y una hija de José Antonio Ybarra– que fortalecieron la confianza entre los comerciantes al convertirse las relaciones mercantiles en alianzas familiares¹³.

Estas estrategias internacionales se trazaron sobre la base de las circunstancias que caracterizaron al comercio de Bilbao hasta 1841, definido por la permanencia de las aduanas interiores, que condicionaban las posibilidades de negocio y encauzaban la actividad mercantil hacia el tráfico de mercaderías en tránsito y el comercio con las ferrerías, sin crear aún las condiciones idóneas para el establecimiento de fábricas siderúrgicas modernas por parte del capital comercial, ya que el hierro fabricado en la región vasca debía pagar impuestos al entrar en Castilla¹⁴. Así, durante el primer tercio del siglo XIX los comerciantes bilbaínos hubieron de ceñirse a unas condiciones institucionales que dificultaron su conversión en industriales, pero que posibilitaron la realización de buenos negocios mediante las alianzas internacionales de las que participaban desde antiguo y que se fueron revitalizando con nuevos componentes durante esa época. A través de esa red de ciudades de la Europa atlántica se comercializaron los textiles británicos y franceses, el tabaco y los coloniales, además de los productos siderúrgicos de las ferrerías vascas¹⁵. Tras una segunda década del siglo XIX en la que el comercio se vio afectado gravemente por la lucha en las colonias americanas, la de 1820 vivió la recuperación del tráfico y el ascenso de nuevos comerciantes entre cuyas ocupaciones estaban las de abastecer de mineral a las ferrerías

12. Ybarra (2002, pp. 231-232). Aguirre-Solarte y Murrieta eran los agentes de Heredia en Londres. García Montoro (1978, p. 88).

13. José Murrieta, aunque nacido en Londres, había comenzado su andadura mercantil en Bilbao asociado al asturiano Nicolás de Corces, pero pronto se había trasladado a Inglaterra reclamado por la firma familiar. Murió en febrero de 1839, cuatro años después de casarse con Gerónima de Ybarra y Gutiérrez de Cabiedes, no obstante lo cual ambas familias siguieron manteniendo una intensa amistad dentro y fuera de los negocios. Ybarra (2002, pp. 224-226); Díaz Morlán (2002). Bahamonde y Cayuela fechan en 1824 la instalación de los Murrieta en Londres y en 1838 la salida de uno de los hermanos, Cristóbal, a Cuba. Bahamonde y Cayuela (1992, pp. 94-95).

14. El establecimiento de aranceles a los hierros vascos extendió precisamente el deseo entre los comerciantes bilbaínos de trasladar las aduanas a la costa. La política aduanera de la Corona de Castilla es analizada en Bilbao y Fernández de Pinedo (1982, pp. 184-190).

15. Fernández de Pinedo (2001, pp. 98-99).

as y colocar sus productos siderúrgicos. Estos empresarios sufrieron especialmente el eclipse del comercio de la provincia durante los años centrales de la década de 1830, debido a la intensidad con que Vizcaya vivió las consecuencias de la I Guerra Carlista. Además, la paralización de la actividad en las ferrerías del norte fue aprovechada en las provincias sureñas de Sevilla y, sobre todo, Málaga, para establecer sendas fábricas siderúrgicas modernas con el ánimo de sus promotores de mantener la competencia una vez finalizara la contienda. Como veremos en el apartado siguiente, a partir de la década de 1840 el mundo de las ferrerías entraría de manera definitiva en la senda de la decadencia, y mientras tanto la sociedad Ybarra, Mier y Compañía, constituida a partes iguales en 1828 por los cuatro comerciantes de mineral y hierro más poderosos de Vizcaya –José Antonio Ybarra, José Antonio Mier, José de Chávarri y Nicolás María de Llano–, llegaría a controlar el 75% del tráfico de mineral de la provincia. Ese comercio entre el yacimiento de Somorrostro y las ferrerías de toda la cornisa cantábrica enriqueció lo suficiente a sus socios como para ascender a los primeros puestos de la escala social de Bilbao¹⁶.

En definitiva, las nuevas reglas del juego nacidas en 1812 originaron un modelo de negocio que en parte era heredero del anterior y en parte poseía una caracterización distinta. El mantenimiento de las aduanas interiores dificultó la conversión del capital comercial en industrial. A pesar de su obsolescencia tecnológica, el hierro de las ferrerías siguió compartiendo espacio en el tráfico comercial con otros productos. Con la nueva época surgieron nuevos empresarios y con ellos nuevas conexiones internacionales, que se asentaron sobre la base de las que ya existían desde antiguo. Se establecieron acuerdos estables entre casas bilbaínas y casas londinenses, bordelesas y parisinas (y en menor medida de otras ciudades europeas), cuyo origen no demasiado lejano se hallaba en el solar vizcaíno, y que más adelante servirían de soporte para futuras asociaciones industriales.

Los primeros pactos internacionales en la industria (1841-1871)

Tras la derrota de las aspiraciones tradicionalistas del carlismo en la guerra civil de 1833-1839 y la victoria del ejército liberal, la eliminación de las aduanas interiores y el traslado de éstas a la costa era cuestión de poco tiempo. En efecto, tal disposición, deseada por muchos comerciantes bilbaínos, llegó en 1841. Muy pronto surgió la primera iniciativa de algunos de dichos comerciantes para levantar una fábrica siderúrgica moderna, creando la sociedad Santa Ana de Bolueta. En ella pusieron sus capitales casas bilbaínas de renombre como las de Epalza, Olábarri, Mazas y Arellano, adquiriendo terrenos y propiedades al Conde

16. Ybarra (2002); Díaz Morlán (2002).

de Santa Coloma, en dificultades financieras tras la contienda. Introdujeron en la firma con un 5% del capital a Manuel Saint Supery como socio industrial, encargado de la dirección técnica de todos los asuntos de la fábrica. Así, el capital comercial autóctono se convertía en industrial gracias en parte a las nuevas reglas del juego creadas tras el traslado de las aduanas, y recurría a personal cualificado extranjero para solventar la parte técnica. La factoría de Bolueta trabajó hierro basto salido de las ferrerías vizcaínas o importado del extranjero, pero pronto, desde 1849, pudo hacer funcionar un horno alto para obtener producto de primera fusión¹⁷.

La temprana iniciativa de Epalza y los otros alertó a quienes habían ostentado hasta aquel momento la hegemonía en el trato con las ferrerías, la sociedad Ybarra, Mier y Compañía. Viendo peligrar seriamente su negocio, se decidieron ellos también a convertirse en industriales, algo de lo que llevaban al menos una década hablando pero que siempre habían rechazado por no darse las condiciones institucionales oportunas. Para los Ybarra, Bolueta partía con algunas desventajas que la hacían vulnerable a una posible competencia si se buscaba el lugar óptimo para levantar otra fábrica. Los empresarios bilbaínos escribieron a Murrieta para invitarle a participar con sus capitales en la empresa (lo mismo que a Uribarren) y para pedirle que buscara a un ingeniero británico con los conocimientos necesarios para dirigir la fábrica que estuviera dispuesto a vivir en España. En lo que supone un interesante ejemplo de intentar fidelizar al agente por parte del principal a cambio de unos costes de garantías, los Ybarra hablaron de la necesidad de involucrar al ingeniero en el capital de la fábrica, como habían hecho en Bolueta, porque de esa manera “*tendremos más confianza de que no parte de ligero*”¹⁸. Murrieta encontró al hombre, pero resultó ser el mismo que había buscado a Manuel Agustín Heredia para su fábrica de Málaga, lo que provocó los celos de los Ybarra, pues habían de convertirse en sus competidores. Sea como fuere, el ingeniero Lionel Brough viajó acompañado de los Ybarra por el norte de España buscando el lugar adecuado para ubicar las instalaciones. Pero su contratación finalmente no se cerró y fue el catalán José Vilallonga Gipuló, unido a los Ybarra por tratos mercantiles que venían de lejos, quien asumió la dirección de la nueva fábrica¹⁹.

Ésta se llamaba La Merced y estaba ubicada en la localidad cántabra de Guriezo, cerca del límite provincial con Vizcaya. En realidad, no se trataba del lugar óptimo que en un primer momento habían buscado los Ybarra, pero otras circunstancias les hicieron decidirse por él. Tales circunstancias tuvieron mucho en

17. Bilbao y Fernández de Pinedo (1982, pp. 204-205); Alonso, Erro y Arana (1998: 32-36).

18. Archivo Ybarra (AY), legajo 276. Para una definición clásica de los costes de garantías, Jensen & Meckling (1976); Fama (1980); Casson (1982); Fama & Jensen (1983a y 1983b). Ejemplos de fidelización del agente por parte del principal para esta época, relativas a la industria papelera de la comarca catalana de L’Anoia, se encuentran en Gutiérrez (1999).

19. Nadal (1975, p. 170 y pp. 179-180); Ybarra (2002, pp. 332-334); Díaz Morlán (2002, pp. 74-75).

común con las que concurrieron en la instalación de la otra fábrica, la de Santa Ana de Bolueta. En ambos casos se trató de antiguas herrerías pertenecientes a aristócratas arruinados por la guerra civil a quienes los comerciantes bilbaínos habían concedido créditos elevados. Con el objetivo de recuperar sus capitales, dichos comerciantes aceptaron que sus deudores les pagaran con sus propiedades, para a partir de ellas convertir las viejas herrerías en modernas fábricas siderúrgicas²⁰. Aunque localizada en Cantabria, La Merced de Guriezo fue en alguna medida vizcaína por la mayoría de sus capitales y, sobre todo, por sus conexiones empresariales. Pronto su marcha no resultó satisfactoria y los Ybarra y sus socios tomaron la decisión, en 1852, de levantar una nueva factoría en Baracaldo, a orillas de la ría del Nervión y junto al yacimiento de mineral de hierro de Somorrostro.

De nuevo se procedió a contactar con los amigos europeos para ofrecerles participar, pero en esta ocasión se encomendó la jefatura de la empresa directamente a José Vilallonga. Murrieta y Uribarren aceptaron esta vez unir sus intereses a sus socios bilbaínos para el nuevo negocio industrial. La composición del capital social, establecido en seis millones de reales, quedó de la siguiente manera: un 60% para los tres socios de Ybarra Hermanos y Compañía, un 20% para Vilallonga y el restante 20% para repartírselo a partes iguales entre Murrieta y Uribarren, quien, por cierto, ya había adquirido una participación en la fábrica de Bolueta²¹. Así pues, la invitación para participar en la constitución de Nuestra Señora del Carmen que aceptaron Murrieta y Uribarren entraba dentro de la lógica de los continuos contactos que ambos mantuvieron con los comerciantes de Bilbao, a través de los cuales se buscaron técnicos cualificados para llevar adelante el nuevo negocio siderúrgico²². Tiempo atrás, los Ybarra habían aceptado, y lo harían más tarde, propuestas de inversión de sus socios ingleses y franceses, de igual manera que habían invitado tanto a Murrieta como a Uribarren a participar de la construcción de caminos en Vizcaya —a los pueblos de Lequeitio y Valmaseda— con el argumento de que conseguirían revalorizar sus posesiones en la provincia²³. Y fue también gracias a esos continuos contactos internacionales

20. En el caso de Bolueta, la casa bilbaína Pablo de Epalza e Hijos hizo de acreedora y el Conde de Santa Coloma de deudor, y en Guriezo correspondió a Ybarra, Mier y Compañía hacer de prestamista y a los Condes de Miravalle de aristócratas arruinados. Alonso, Erro y Arana (1998, pp. 32-36).

21. Uribarren se asoció a otras casas comerciales y de banca, de entre las que destacó el conglomerado empresarial creado por los hermanos Pereire. Por este motivo estuvo presente en la fundación del Crédito Mobiliario Español y de la Compañía del Norte. Duo (1997, pp. 24-26).

22. Como hicieron, por ejemplo, los González con sus socios Byass en el sector vitivinícola (Montañés, 2000a, 2000b). Unos años después, en 1864, los Ybarra pidieron a Lionel Brough, el mismo que había viajado por Asturias hacia dos décadas buscando un lugar adecuado para instalar una factoría siderúrgica, que les recomendará a un técnico británico para reformar y dirigir Nuestra Señora del Carmen. Brough les propuso dos nombres: Thomas F. Brown y F. C. Stephens. De esta forma los Ybarra hallaban de nuevo en sus conexiones extranjeras la solución a sus necesidades de conocimientos y cualificación técnica. Ybarra (2002, pp. 525-526).

23. A la altura de 1849, las inversiones en el extranjero representaban un 12% del activo de la sociedad Ybarra, Mier y Compañía, y las empresas de carreteras vizcaínas un 8%. Díaz Morlán (2002, p. 67).

que los Ybarra pudieron mantenerse al corriente de las novedades que fueron surgiendo en la siderurgia británica, lo que les dio la posibilidad, luego frustrada, de conocer a Henry Bessemer y pactar con él el establecimiento de su invento en España en una fecha tan temprana como 1856. Los problemas técnicos del nuevo convertidor les alejaron de Bessemer y les reafirmaron en una apuesta tecnológica condenada al fracaso, la del francés Chenot, una decisión desafortunada (aunque comprensible) para los intereses de los Ybarra y sus socios y para los de toda la región vasca, que no se resolvería hasta la década de 1880²⁴.

Otros negocios tuvieron cabida entre los intereses de los bilbaínos en esta etapa, y no fue uno de los menores el de la exportación del mineral de hierro del yacimiento vizcaíno de Somorrostro, sobre todo a partir del arancel de 1862, que rebajaba los derechos que gravaban tanto la salida de mineral como la entrada de carbón extranjero, lo cual convertía en rentable el viaje a Inglaterra con mineral si después el mismo barco retornaba a Bilbao con carbón británico²⁵. Por último, no obstante, conviene indicar que aunque las inversiones en Bolueta, Guriezo y Baracaldo fueron por sí mismas importantes, las mayores empresas de esta etapa estuvieron relacionadas con el comercio y las finanzas. En concreto, fueron el Banco de Bilbao, la Compañía de Navegación Vasco-Andaluza, varias carreteras provinciales y, por encima de todas, el ferrocarril de Bilbao a Tudela (en el que participaron, por cierto, Murrieta y Uribarren) las iniciativas que absorbieron los mayores capitales. Sólo este último, con 137 millones de reales, representó casi la cuarta parte de todo el capital escriturado en Bilbao entre 1852 y 1882, multiplicando varias veces la cantidad global invertida en las tres fábricas siderúrgicas citadas²⁶. No hay que perder de vista, por consiguiente, que la caracterización del Bilbao de las décadas centrales del siglo XIX siguió siendo más mercantil que industrial, a pesar de la importante presencia de los intereses siderúrgicos y del creciente volumen del mineral extraído del yacimiento de Somorrostro a partir de la liberalización de las exportaciones en 1862²⁷. Sería en la etapa siguiente cuando la economía de la provincia se decantara decisivamente por la actividad industrial y minera, y lo haría de la mano de viejas y nuevas alianzas internacionales.

Acuerdos y alianzas foráneos e industrialización intensa (1871-1914)

Los primeros intentos de grupos industriales extranjeros de tomar posiciones con respecto al mineral de hierro vizcaíno tuvieron lugar a partir de 1871, cuan-

24. Sobre Henry Bessemer y las consecuencias de su invento pueden consultarse, entre otros, J.G.H. (1879); Lord (1949); Boni (1956); Gale (1973); Fernández de Pinedo (1983).

25. Sánchez Ramos (1945, pp. 186-187).

26. Galarza (1996, pp. 224-225). Murrieta y Uribarren también fueron designados corresponsales del Banco de Bilbao en Londres y París, respectivamente. Duo (1997, p. 27).

27. Fernández de Pinedo (2001, p. 99).

do la expansión del convertidor Bessemer por Europa coincidió con el desarrollo de una legislación liberal en España²⁸. La guerra carlista de 1873-1876 retrasó las nuevas iniciativas pero no acabó con ellas, ya que tuvieron continuidad a pesar del cambio de algunos de sus titulares. A partir del final de la contienda, con la llegada de la Restauración borbónica se logró una mayor estabilidad política y con el establecimiento de los conciertos económicos para las provincias vascas se obtuvo un régimen fiscal favorable para las empresas. Las nuevas reglas del juego resultaron prometedoras para quienes deseaban invertir en Vizcaya. Las oportunidades de negocio se encontraban en aquellos sectores que podían explotar las necesidades de mineral de hierro sin fósforo del convertidor de Henry Bessemer, que, por fin, durante la década de 1860, había logrado solucionar sus problemas y ser operativo. Hombres de negocios y representantes de la siderurgia europea, sobre todo la británica, se lanzaron sobre el yacimiento de Somorrostro para asegurarse un abastecimiento regular, seguro y barato del preciado mineral²⁹. Algunos de ellos pensaron que lo idóneo sería fabricar a pie de mina lingote para acero Bessemer con destino a las plantas europeas. Y en su viaje inversor a Vizcaya se toparon con los comerciantes e industriales bilbaínos que ya habían tomado (o lo estaban haciendo entonces) posiciones en torno a las actividades de extracción, transformación y transporte del mineral, y pactaron con ellos el aprovechamiento de tales oportunidades de negocio. Los sectores minero, siderúrgico y naviero sufrieron una profunda alteración y enriquecieron a la burguesía autóctona, al tiempo que satisfacían las necesidades de la siderurgia europea³⁰.

Fueron dos los grupos autóctonos que primero buscaron acuerdos con empresas extranjeras para explotar las nuevas oportunidades de negocio: el de José Martínez Rivas y la sociedad Ybarra Hermanos y Compañía. El primero era un joven advenedizo en el mundo de los negocios vizcaínos que llegó de Londres en 1872 tras varios años de servir en una casa asociada a los intereses de su poderoso tío, el capitalista madrileño (oriundo de Vizcaya) Francisco de las Rivas Ubieta, Marqués de Mudela. José se instaló en Bilbao como representante de una serie de casas británicas que le encomendaron la doble tarea de adquirir minas y de levantar una fábrica siderúrgica en las inmediaciones de la ría del Nervión. Así nacieron en aquel mismo año la Somorrostro Iron Ore y la Cantabrian Iron Company, ésta con un capital de 60.000 libras esterlinas. La primera aglutinó la

28. Dos obras fundamentales para entender los intereses extranjeros en la rica minería española del siglo XIX son las de Broder (1981) y Chastagnaret (1985).

29. Para la relación del Reino Unido con el mineral de Bilbao véanse Flinn (1952 y 1957); Harvey & Taylor (1987 y 1988).

30. Además de las ya citadas en otros lugares de este texto, en lo que se refiere a la industrialización del País Vasco son referencias inexcusables Fernández de Pinedo (1985 y 1989) y Valdalisio (1988). En una publicación posterior, este último autor analiza los factores explicativos de la industrialización del País Vasco e insiste en la importancia de la transferencia de tecnología (Valdalisio, 2003).

propiedad de un conjunto de minas de entre las que destacaba la conocida como Unión. La segunda adquirió terrenos dispuesta a levantar una factoría siderúrgica que produjera lingote para acero Bessemer con destino a la exportación³¹. Sin embargo, los avatares de la guerra carlista alteraron los proyectos iniciales y otorgaron una primacía absoluta en los negocios al vizcaíno. En 1879, el Marqués de Mudela compró a la Cantabrian la fábrica en construcción por 750.000 pesetas (tres millones de reales) y la llamó San Francisco, aunque sería más conocida como la Mudela. De manera bastante sorprendente, Martínez Rivas actuó en aquel acto de apoderado de ambas partes, comprador y vendedor, y se quedó como director de la factoría. También se adquirieron barcos con dinero del marqués y de los británicos, que poco a poco fueron pasando a manos de Martínez Rivas según fue elevándose su capital. Con la muerte del marqués en 1882 y de su único hijo en 1890, Rivas y su familia heredaron la propiedad completa de la fábrica, y para entonces ya había logrado hacerse con una buena parte de la mina Unión y de las otras explotaciones³².

Por su parte, los socios integrantes de Ybarra hermanos y Compañía, como ya he indicado, contaban con una larga tradición mercantil e industrial cuando surgieron las nuevas oportunidades de negocio en la década de 1870, y con firmes alianzas estratégicas en el extranjero, principalmente en Inglaterra. Mientras discutían cómo transformar su fábrica siderúrgica para dar cabida al invento de Bessemer (ahora sí), decidieron ampliar y modernizar sus explotaciones mineras de la mano de la siderurgia europea. En un primer momento, en 1872, pactaron una alianza con Dowlais para crear una nueva empresa extractiva repartiendo su capital al 50%. Pero más tarde dieron entrada a Consett y a Krupp, y entre las cuatro se repartieron a partes iguales las acciones. Así nació la Orconera Iron Ore en 1873, con un capital de 200.000 libras esterlinas, con el objeto de explotar uno de los cotos férricos más ricos de la provincia y vender su producción a sus socios a precios preferentes. Tres años después, en 1876, se creaba la Société Anonyme Franco-Belge des Mines de Somorrostro, en realidad una copia menor de la anterior, y los nuevos aliados europeos de los Ybarra eran las francesas Montataire y Denain et Auzin y la belga Cockerill. Al mismo tiempo, los primogénitos de los tres socios de Ybarra Hermanos y Compañía se estrenaban brillantemente en los negocios gestionando entre 1871 y 1873 la concesión de un ferrocarril minero que uniera el yacimiento con los embarcaderos y vendiéndoselo a la Orconera a cambio de un canon por tonelada de mineral transportado. Surgieron entonces también, aunque ya lejos del grupo Ybarra y menores en importancia en cuanto a la producción de mineral, la Luchana Mining, fundada en 1871 por la británica Bolckow Vaughan, y la

31. Archivo Histórico de la Provincia de Vizcaya (AHPV), Serapio Urquijo, legajos 6.237 y 6.239; Díaz Morlán (2004).

32. AHPV, Félix de Uríbarri, leg. 6.204; Díaz Morlán (2004, pp. 43-44).

Bilbao Iron Ore, también de 1871 y filial de John Brown y William Fowler. Ambas con capitales enteramente extranjeros, que emplearon de forma mayoritaria en la construcción de sus respectivos ferrocarriles mineros³³.

En definitiva, las compañías siderúrgicas europeas crearon sociedades mineras en Vizcaya con objeto de arrendar las mejores explotaciones del criadero de Somorrostro y lograr un abastecimiento regular y barato de mineral de hierro³⁴. Orconera y Franco-Belga extrajeron 60 millones de toneladas de mineral entre 1876 y 1936, el 30% del total de la provincia. Ellas trajeron sus propios ingenieros, ingleses, belgas y franceses, y recurrieron a la contrata para arrancar el mineral³⁵. Un comité de directores gobernaba cada una de las empresas, y en él tenía derecho a un puesto la familia Ybarra. Otros empresarios mineros autóctonos desarrollaron diversas estrategias para fortalecer sus posiciones en el mercado, aliándose con socios extranjeros (británicos en su mayor parte) que se comprometieron a vender el mineral en su país aprovechando el conocimiento de la demanda y su cercanía al cliente potencial. A cambio de asumir el riesgo de la operación, estos socios extranjeros obtenían el producto a un precio pactado de antemano inferior al de mercado. Los empresarios vizcaínos, por su parte, lograban colocar de manera fácil y segura la producción de sus minas. Que sepamos con certeza, Ramón de la Sota y su primo Eduardo Aznar, la Casa Echevarrieta y Larrínaga y José Martínez Rivas actuaron de esta forma ya desde la década de 1880. Los acuerdos tuvieron la forma de sociedad colectiva con participación de ambas partes. Sota y Aznar pactaron con Seebold cuando fundaron la Compañía Minera de Setares en Santander, Echevarrieta firmó un acuerdo similar con la casa Campbell y Martínez Rivas con la Somorrostro Iron Ore, dueña de parte de las minas que explotaba³⁶. Esta estrategia tuvo en común con la de los Ybarra al crear Orconera y Franco-Belga el hecho de que en todos los casos los mineros autóctonos delegaron la labor de

33. Tanto la Luchana Mining como la Bilbao Iron Ore, que en 1883 cambió su nombre por el de Bilbao River and Cantabrian Railway, se dedicaron fundamentalmente a explotar sus ferrocarriles mineros. En los años en que extrajeron mineral, las cantidades no pasaron de 150.000 toneladas. Escudero (1998, pp. 38-42 y 182-183); Díaz Morlán (2002, pp. 109-118).

34. Los motivos que tenían las empresas extranjeras para aliarse con los empresarios vizcaínos han sido largamente estudiados en Escudero (1998).

35. Escudero (1996). En un informe de 1911 de la Dirección General de Agricultura, Minas y Montes, en la p. 87, se explicita que la Compañía Franco-Belga, así como la Luchana Mining, realizan el arranque de mineral "a contrata", esto es, pagando a un contratista un tanto por tonelada sobre vagón.

36. Sota y Aznar llevaron a cabo la misma estrategia en Almería cuando constituyeron la Compañía Minera de Sierra Alhamilla. La crearon en 1893 para explotar un coto férreo de esa provincia y se aliaron con el comerciante alemán asentado en Bilbao Otto Kreizner para asegurarse la colocación del mineral fosfórico en el mercado germano. En la Compañía Minera de Sierra Menera, en la provincia de Teruel, también pactaron un convenio con una casa británica, Cammel, por el cual ésta se integraba en el accionariado a cambio de adquirir un porcentaje fijo de la producción. Torres (1998); Echevarrieta, en Archivo General de la Guerra Civil, Fondo Echevarrieta y Larrínaga, y Díaz Morlán (1996); Martínez Rivas, en Díaz Morlán (1994).

comercialización del producto en socios extranjeros³⁷. Los empresarios vizcaínos vendieron su mineral a precios más bajos que los del mercado para evitar entrar por su cuenta y riesgo en los mercados europeos, sobre todo el británico. Y conviene indicar que la suma de las explotaciones de Sota y Aznar, Echevarrieta, Rivas, Orconera y Franco-Belga explican cerca de la mitad del criadero de Somorrostro, tanto en la vertiente de Vizcaya como en la de la provincia contigua de Santander³⁸.

Mientras esto ocurría en la minería, la siderurgia vizcaína experimentaba una transformación que iba a resultar trascendental para el futuro de toda la economía de la región vasca. En 1882, Nuestra Señora del Carmen, la veterana fábrica de los Ybarra, se transformó en Altos Hornos de Bilbao dando entrada a otros socios con nuevos capitales dispuestos a invertir en el convertidor Bessemer. En aquel mismo año, el empresario vizcaíno Víctor Chávarri Salazar se unió a otros elementos autóctonos y fundó la Compañía Vizcaya. Ambas factorías, junto a la Mudela de Martínez Rivas, representarían desde entonces la hegemonía vasca en el sector siderúrgico español. Aunque ambas se crearon con objetivos diferentes (Altos Hornos de Bilbao como planta integral para abastecer al mercado nacional de todo tipo de productos siderúrgicos; la Vizcaya con el fin de exportar lingote para acero Bessemer), las dos tuvieron en común la propiedad total o mayoritariamente nacional de sus capitales. Sin embargo, en Altos Hornos de Bilbao se encomendaron las tareas de construcción y dirección de la fábrica a ingenieros ingleses y franceses como Richards, Jenkins, Pourcel, Arnavel y Disdier, mientras que, en la Vizcaya, fue la sociedad belga Cockerill la encargada de levantar la fábrica entera, aportando tecnología y técnicos cualificados que se encargaron de dirigir las obras y, terminadas éstas, la marcha de la factoría. Es posible que en esta decisión influyera el hecho de que Chávarri había estudiado ingeniería en Lieja, aunque también lo hizo José Antonio Ybarra Arregui y no por ello, como acabamos de ver, Altos Hornos de Bilbao recurrió a tecnología belga. En cualquier caso, sólo más adelante se incorporaron técnicos españoles a la alta dirección de ambas empresas³⁹.

Los cambios también llegaron a la actividad naviera y lo hicieron de la mano de acuerdos con empresas extranjeras, fundamentalmente británicas. Las reglas del juego en este sector vinieron marcadas a partir de 1868 por el nuevo arancel, que liberalizó la adquisición de barcos en el extranjero pero que mantuvo el derecho diferencial de bandera —una sobrecarga fiscal para los buques de pabellón

37. Por lo que parece, Víctor Chávarri actuó de manera parecida, enviando cargamentos a casas de banca británicas que se encargaban de entregarlos a sus destinatarios finales a cambio de una comisión. No está de más indicar que tales casas de banca fueron entre 1890 y 1893 las de Murrieta y Compañía, Mildred y Goyeneche y Galíndez Brothers, esta última relacionada posiblemente con un antiguo agente de los Murrieta. Cava (1998).

38. El cálculo está hecho a partir de Escudero (1998) y Torres (1989, p. 1.452).

39. A.H.V. (1952, pp. 47-73); González Portilla (1985, pp. 33-34 y 57-58).

foráneo- en el comercio con los puertos de las colonias. Por este motivo, casas británicas interesadas en introducirse en el comercio con Cuba prestaron sus capitales a españoles para la compra de buques mediante el recurso a la hipoteca naval, que en realidad encubría un control completo sobre la gestión de los barcos. De esta forma los nacionales podían convertirse en armadores y los extranjeros entraban en el comercio antillano evitando los perjuicios que para ellos se derivaban del derecho diferencial. En definitiva, los vascos aportaban la bandera y los británicos, sobre todo de Liverpool y Londres, ponían la mayor parte del capital. Así surgieron en las décadas de 1870 y 1880 las conocidas como navieras anglo-bilbaínas, las más importantes de Bilbao hasta finales del siglo XIX, de entre las cuales destacaron *La Flecha* y la *Línea de Vapores Serra*, la tercera y la quinta, respectivamente, de las mayores empresas navieras españolas a la altura de 1885⁴⁰. Relacionado con ellas estuvo un grupo de vizcaínos asentados en Londres y, sobre todo, Liverpool, que habían emigrado a estas ciudades atraídos por la presencia de comerciantes hispano-antillanos desde la década de 1830⁴¹. Por otra parte, algunos corredores marítimos promovieron en Bilbao la creación de sociedades navieras en los dos últimos decenios de la centuria. La iniciativa más importante en este sentido provino de Eduardo Aznar de la Sota y Juan Bautista Astigarraga, que lograron juntar los capitales necesarios para la fundación de la *Compañía Bilbaína de Navegación*. Unos años más tarde, en 1889, el mismo Aznar, junto a sus hijos Eduardo y Luis María y su primo Ramón de la Sota, sentaba las bases para la creación de la naviera *Sota y Aznar*, que contaría con 25 buques a la altura de 1900. La mayor parte de estos barcos fueron adquiridos en el Reino Unido, pero el capital y la mano de obra, tanto capitanes como marineros, se obtuvieron en los círculos de confianza y el mercado de trabajo vizcaínos, fundamentalmente en algunos pueblos costeros como Plencia y Algorta⁴².

A partir de la última década del siglo XIX se desarrollaron nuevos negocios en los sectores relacionados de la metalurgia y la construcción naval. En lo que se refiere a esta última, debe destacarse el intento de José Martínez Rivas de levantar una moderna factoría en 1889, una vez hubo ganado el concurso del Estado para la construcción de tres cruceros para la Armada. Se alió al británico Charles M. Palmer, quien quedó encargado de la parte técnica, lo que incluía la contratación del ingeniero jefe y de los trabajadores cualificados necesarios para levantar unos modernos astilleros y construir en ellos los buques de guerra. Fue

40. Valdaliso (2003b).

41. Para las navieras anglo-bilbaínas y las casas mercantiles de vizcaínos asentados en Liverpool véase Valdaliso (1991, pp. 203-213 y 2003). Este autor indica que a la altura de 1883 existían en Liverpool “al menos nueve firmas de vizcaínos dedicadas al comercio, la consignación, la agencia y el corretaje de buques”. De entre ellas destacaban *Olano, Larrinaga & Co.*, creada en 1862 y luego convertida en *Larrinaga & Co.*, *Arrotegui & Soberon* y *Fidel Oleaga & Co.*, cuyo origen se remonta al menos hasta la década de 1850. Valdaliso (2003b, pp. 456-460 y 471).

42. Valdaliso (1991, pp. 267-8 y 2000, pp. 267-300).

precisamente la negativa de Palmer a invertir capital, además del cese del director nombrado por él y de otras decisiones precipitadas de Rivas lo que provocó desavenencias entre los dos socios y la ruptura de la sociedad, convertida en sociedad anónima (con el rechazo del inglés) bajo el nombre de Astilleros del Nervión. En definitiva, en el primer intento por levantar en la ría de Bilbao unos astilleros modernos confluyeron varias condiciones: establecidas las reglas del juego (ganado el concurso público), los círculos de confianza locales facilitaban a Rivas sólo parcialmente capital y acceso a los mercados locales de trabajo y conocimientos, por lo que desempeñaron un papel fundamental los acuerdos extranjeros para ambos mercados debido a la precariedad del autóctono, anticuado con respecto a los métodos modernos. Esos acuerdos extranjeros, al mismo tiempo, constituyeron la garantía técnica imprescindible que Martínez Rivas presentó ante el Gobierno español de cara a obtener los pedidos para la Armada⁴³.

Animados por las necesidades de la factoría de Rivas y, sobre todo, por la protección que otorgaba el arancel de 1891, antes de que acabara el siglo surgieron más de veinte talleres metalúrgicos en la ría del Nervión que sirvieron de clientes a las fábricas siderúrgicas. Los accionistas de Altos Hornos de Bilbao impulsaron Tubos Forjados y Alambres del Cadagua, mientras los de la Vizcaya, con Víctor Chávarri a la cabeza, hicieron lo propio con Delta Español, Talleres de Deusto, Vasco-Belga, Chávarri, Petrement y C., y Santa Águeda. Entre ambos, además, crearon la fábrica de hoja de lata Basconia, e inversores varios fundaron Aurrerá, Iberia, Talleres de Zorroza, Euskaria, Pradera Hermanos, El Valle, y otras⁴⁴. Muchas de estas nuevas empresas son aún poco o nada conocidas, aunque de algunas sí pueden indicarse relaciones con el extranjero. Que sepamos, Tubos Forjados se creó para explotar la patente de Enrique Disdier y Crooke⁴⁵, y en la Basconia la maquinaria y la mano de obra necesaria para montarla provinieron del exterior, al tiempo que ingenieros ingleses y franceses permanecieron en la fábrica ejerciendo tareas directivas al menos hasta la segunda década del siglo XX⁴⁶. En ocasiones, como las de la Vasco-Belga y la Franco-Española de Trefilería, contamos con el nombre para apuntar una probable alianza con elementos foráneos, pero en muchos otros casos se trató de talleres medianos o pequeños, con inversiones de capital no muy elevadas y que fueron impulsadas por elementos autóctonos con la tecnología y los conocimientos necesarios para ello.

43. En realidad, el mercado de trabajo se hallaba claramente compartimentado en cuanto a la nacionalidad de los operarios. Los extranjeros eran mayoritarios en el taller de maquinaria, minoritarios aunque presentes en el astillero y casi inexistentes en el taller de armamento. Archivo General de la Marina (AGM), Astilleros del Nervión, legajos 4.232 y 4.235.

44. Fernández de Pinedo (1985, pp. 19-20 y 1989, p. 220); Valdaliso (1988, pp. 18-19).

45. Cava (1992).

46. Llegaron técnicos de Inglaterra, Francia, Alemania y Suiza para montar las máquinas, adiestrar en su manejo a los trabajadores autóctonos y realizar labores de dirección. Cava (2000, pp. 85-91).

En el caso de los explosivos, el bilbaíno Pedro Telesforo Errazquin fue el agente de la familia Nobel y otros socios extranjeros en España, y su cuñado, el guipuzcoano asentado en Bilbao Facundo Chalbaud, lo fue del grupo Pereire. Ambos participaron en la fundación de la Sociedad Española de la Dinamita (SED), creada en 1872 para explotar la patente de Alfred Nobel. Pedro Telesforo entró en contacto con los Nobel y los Pereire en París a través de los Uribarren-Abaroa, vecinos y amigos de su tío Javier Errazquin⁴⁷. El capital provino en su mayor parte del exterior, así como la mano de obra cualificada necesaria para el funcionamiento de la fábrica, situada en la localidad vizcaína de Galdácano. Tras la guerra carlista, la SED abasteció principalmente al mercado español, de manera preferente a compañías mineras, muchas de ellas explotadoras del yacimiento de Somorrostro. En 1878 falleció Chalbaud, y en 1895 Errazquin accedió a la presidencia del Consejo de Administración. Un año después, un acuerdo entre las diferentes firmas del sector dio lugar a la creación de Unión Española de Explosivos (UEE), a la que se le otorgó el monopolio de estos productos en 1897⁴⁸. En ella se integraron siete empresas productoras de dinamita, entre las que destacaron la Sociedad Vasco-Asturiana de Explosivos –en la cual tuvieron importante presencia los industriales vizcaínos Víctor Chávarri y Pedro Pascual Gandarias–, y la SED, que pasó a ser dirigida por el ingeniero y sobrino del Presidente, Pedro Chalbaud Errazquin, y que con el 40% de las acciones suscritas se convirtió en la sociedad filial de mayor peso dentro de la UEE. Así pues, buena parte del capital (pero no todo), las patentes y la mano de obra cualificada provinieron del exterior, para servir a un mercado fundamentalmente interior. Con el paso del tiempo, ya durante las primeras décadas del siglo XX, el capital de la UEE, que en su origen había estado en manos extranjeras en un 63%, fue pasando a manos nacionales, tanto vascas como andaluzas y asturianas⁴⁹.

Con el comienzo del siglo XX también surgieron en Bilbao nuevas iniciativas en la actividad bancaria, de tal manera que al Banco de Bilbao se le sumaron a partir de 1901 el Crédito de la Unión Minera y el Banco de Vizcaya⁵⁰. Este último desempeñó un papel clave en el sector hidroeléctrico contribuyendo al desarrollo de sociedades tan relevantes como Hidroeléctrica Ibérica, Electra del Viesgo e Hidroeléctrica Española. La solución de los problemas ocasionados por el transporte de energía a larga distancia y las garantías institucionales otorgadas a los derechos de concesión sobre la fuerza de los ríos españoles hicieron surgir oportunidades de negocio para las que, sin embargo, debían superarse unas ele-

47. González (2000, p. 11).

48. Tortella (1983); González (2000).

49. González (2000, pp. 38, 41 y 67-70).

50. Fue el momento, también, en que algunos indianos retornaron al país e invirtieron parte de su riqueza en iniciativas empresariales en Vizcaya, tal y como hizo Daniel Aresti, que, por cierto, empleó la casa de banca de José María Abaroa Uribarren de París, heredera de Uribarren y Compañía, para repatriar parte de los capitales obtenidos en México. Valdaliso (2003a, p. 54).

vadas barreras de entrada, tanto financieras como técnicas. La acumulación de capital experimentada en Vizcaya en las décadas anteriores salvó las primeras, y las segundas se solucionaron en buena medida con ingenieros y mano de obra nacionales. En el caso de las iniciativas vizcaínas, la función empresarial autóctona encarriló la marcha de las empresas. Los acuerdos extranjeros en este sector sirvieron para garantizar la provisión de maquinaria especializada. La garantía técnica que se buscó en el extranjero fue la de los constructores de dicha maquinaria, reduciendo la de los ingenieros de obras hidráulicas al papel de consultores externos, en el mejor de los casos. Hasta que llegó Saltos del Duero e introdujo en su accionariado a socios foráneos en 1928, los capitales de las empresas eléctricas vizcaínas se buscaron y encontraron en los círculos de confianza local y nacional⁵¹.

Avanzada varios años la centuria, tuvo lugar en Vizcaya otra actuación empresarial muy destacada. Inició su andadura cuando en 1907 el entonces Presidente del Gobierno, Antonio Maura, solicitó a su correligionario y Presidente de Altos Hornos de Vizcaya, el Conde de Zubiría, que constituyera una empresa de construcción naval que se encargara del ambicioso programa de renovación de la Armada española que iba a aprobarse en breve⁵². Para ello se hacía imprescindible ofrecer al estado las garantías técnicas extranjeras suficientes y presentarse al correspondiente concurso público. Cumplido este trámite, Zubiría ocupó la presidencia de la Sociedad Española de Construcción Naval desde su fundación en 1909, entidad anglo-española cuyo capital social pasó de los iniciales 20 millones de pesetas, de los cuales el 30-40% quedó en manos de las firmas Vickers, Armstrong y Brown, a 55 a finales de la década de 1920, de los que en torno al 25% pertenecían al grupo británico⁵³. Así pues, y tal y como ocurría con Astilleros del Nervión, se establecieron las reglas del juego mediante la otorgación de un supuesto concurso público (en realidad, un encargo directo encubierto en este caso), y fue imprescindible el pacto con empresas extranjeras para las garantías técnicas requeridas. De nuevo, dicho acuerdo desempeñó un papel previo determinante para lograr fijar las reglas del juego deseadas, esto es, para convencer al Estado de la pertinencia de la concesión. No en vano la rápida difusión de las innovaciones tecnológicas que se sucedieron en la industria naval militar entre 1880 y la I Guerra Mundial obligó al gobierno español a efectuar un importantísimo esfuerzo modernizador y a exigir a las firmas

51. Antolín (1999); Cayón (2002); López (2004); Valdaliso (2006b). En Valdaliso (2003a, pp. 41 y 48-50), se indica que el grueso de los capitales empleados en la industrialización del País Vasco provino de los mercados local y regional.

52. Archivo Maura (AM), legajo 112/53. Las acusaciones de prevaricación que recayeron sobre el gobierno constituyeron un escándalo de grandes proporciones en la primavera de 1909. Véase al respecto Harrison (1976, pp. 120-121).

53. En un primer momento, las tres empresas británicas suscribieron el 30% del capital nominal y controlaron el 40% del desembolsado (3,8 millones de un total de 9,5). Con el tiempo, Brown y Armstrong redujeron sus porcentajes y Vickers lo mantuvo. Lozano (1996, p. 372 y 1997a, pp. 585-586).

españolas que se aliaron con las empresas extranjeras que ocuparan el primer puesto en avances militares, entre las que se encontraban las tres que formaban el grupo británico. Éstas, por su parte, trazaron una estrategia de expansión internacional que les llevó a participar en empresas de capital mixto en numerosos países. En el caso de la Vickers, además de en España invirtió, en solitario o en compañía de Armstrong, en Austria-Hungría, Japón, Francia, Italia, Rusia, Estados Unidos, Canadá y Turquía⁵⁴.

En definitiva, cada sector económico que fue surgiendo en la economía vizcaína en su periodo industrializador tuvo necesidades distintas en cuanto a capital, colocación del producto en el mercado y cualificación técnica. No obstante, las necesidades de buscar capital en el exterior fueron disminuyendo según avanzaba el proceso de acumulación de capital autóctono, de tal forma que fueron los círculos de confianza local y nacional, cada vez más articulados en torno a un creciente sistema bancario y un incipiente mercado de valores (creado en 1891), los que sirvieron de fuentes primordiales de los recursos financieros requeridos por las nuevas oportunidades de negocio⁵⁵. En lo que respecta a la necesidad de colocar el producto, ésta se hizo presente en algunos sectores determinados muy enfocados a la exportación, de entre los cuales destacó la minería del hierro. Por último y más importante, la necesidad de cualificación técnica, ausente de la minería por no requerir de una cualificación especial al tratarse de labores sencillas en su mayor parte, se sintió incluso en aquellos sectores que gozaban de una gran tradición, como el sidero-metalúrgico, hasta que se hubieron dominado por el personal autóctono las nuevas técnicas de producción. En algunos sectores nuevos y complejos, como el hidroeléctrico, el personal y los ingenieros autóctonos cubrieron la mayor parte de las necesidades de cualificación y conocimientos, relegando a los técnicos extranjeros a un papel secundario de asesoramiento externo. Ello no obstante, en otros sectores de actividad, y de forma muy destacada en la construcción naval militar, la búsqueda de asistencia técnica en el exterior se mantuvo, pues tanto Astilleros del Nervión en la última década del siglo XIX como la Sociedad Española de Construcción Naval en la primera del XX requirieron de la implicación destacada de elementos británicos, determinante incluso para que las reglas del juego (las concesiones estatales) se decantasen a favor de los promotores vascos y dieran lugar a la oportunidad de negocio.

54. Entre la abundante bibliografía que ha tratado sobre la compañía Vickers resultan especialmente adecuados para el estudio de sus inversiones en España los trabajos de Trebilcock (1973, 1974 y 1977); Davenport-Hines (1986); Chandler (1990, pp. 341-345); Singleton (1993); y Lozano (1997b). Para el caso italiano véase Segreto (1993).

55. Valdaliso (2003a, pp. 41 y 48-50).

Guerra, nacionalismo económico y luchas entre grupos (1914-1936)

La I Guerra Mundial alteró las reglas del juego en que hasta entonces se habían desarrollado los negocios en Vizcaya, en primer lugar porque en algunos sectores económicos muy identificados con la provincia, singularmente el naviero, se produjo una gran acumulación de capital como consecuencia de los beneficios extraordinarios provocados por las especiales circunstancias bélicas. Además de la llegada de esta nueva riqueza, en todo el país avanzó la influencia de quienes, desde diversos sectores económicos, políticos e intelectuales abogaban por la aplicación de una política económica nacionalista, lo que se plasmó en la nacionalización de deuda exterior y valores industriales en poder de extranjeros, en la ley de protección a la industria nacional de 1917 y en la elevación de las barreras arancelarias a partir de 1919 que culminó con el arancel Cambó de 1922, desembocando finalmente en la política corporativista y de obras públicas desarrollada por Primo de Rivera en la década de 1920⁵⁶.

Envuelta en este ambiente proteccionista, la especialización de Vizcaya en algunos sectores de la industria intensivos en capital, como la siderurgia y la construcción naval, había llevado a la altura de 1914 a la conformación de un selecto círculo de hombres de negocios que se agrupaban en torno a varias empresas que habían logrado posiciones hegemónicas en el mercado interior. Eran emblemáticos los casos de Altos Hornos de Vizcaya y la Sociedad Española de Construcción Naval, a los que se añadían las compañías eléctricas del entorno del Banco de Vizcaya, la Unión Española de Explosivos y algunas sociedades mineras. A ellas se unían La Unión Resinera Española –que contaba con importante participación de capitales bilbaínos antes de 1904, y que sería controlada por el Banco de Bilbao después de la I Guerra Mundial⁵⁷–, la Compañía Española de Minas del Rif –que explotó tres cuartas partes de la riqueza minera del Marruecos español entre 1908 y 1955–, Construcciones Aeronáuticas –con participación de la S.E.C.N. y Vickers desde 1927–, la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos –creada en 1927 con importantes participaciones de los bancos de Bilbao y de Vizcaya–, los Saltos del Duero –unida al Banco de Bilbao, se fusionaría con Hidroeléctrica Ibérica en 1944– y otras compañías relacionadas. Dentro de este grupo dominante descollaban algunos apellidos ya citados como Ybarra, Zubiria y Chávarri, y asomaban otros nuevos como Gandarias y Arteche. Estaban muy relacionados con grupos empresariales de otras regiones españolas y especialmente de Madrid (Urquijo), y mantenían una estrategia de

56. Con anterioridad ya se habían dado pasos importantes en el camino del proteccionismo, como la ley de 1907, que obligaba al Estado y demás organismos públicos a contratar productos nacionales para todo tipo de obras públicas, o la de 1914 de fomento de comunicaciones marítimas. Roldán y García Delgado (1973, pp. 367-393); Torres (1998, p. 847).

57. Uriarte (1996).

acuerdos internacionales con sociedades extranjeras hegemónicas en sus respectivos sectores. Esto se hacía evidente en el caso de la Sociedad Española de Construcción Naval, que como ya he indicado estaba participada por Vickers, Armstrong y Brown, y que disponía de la tecnología y el personal cualificado del grupo británico.

Junto a este panorama se situaron varios grupos empresariales vascos que no formaron parte de ese grupo dominante. El de José Martínez Rivas fue el primero de ellos, ya que, como se recordará, se adelantó a todos los demás en el siglo XIX con la fábrica de San Francisco y los Astilleros del Nervión. Cuando murió en 1913 sus conexiones internacionales se limitaban fundamentalmente a mantener su antigua alianza con la Somorrostro Iron Ore, pero Astilleros del Nervión era de carácter nacional tanto en su capital como en sus directivos y sus operarios. Fueron sus hijos los que buscaron nuevos acuerdos con empresas extranjeras al contactar con un grupo norteamericano que estaba dispuesto a recapitalizar las dos factorías. Pero el temor a una posible competencia y a perder la hegemonía hizo reaccionar a A.H.V. y la S.E.C.N., que adquirieron en 1921 el viejo conglomerado empresarial de los herederos de Rivas⁵⁸.

Por su parte, Ramón de la Sota y Llano y Eduardo Aznar de la Sota también quedaron al margen del grupo dominante, aunque su capacidad económica llegó a ser tal que no tenía mucho que envidiar a éste. En 1900 fundaron el astillero Euskalduna y, en 1917, Sota reinvertió una buena parte de los beneficios obtenidos en la guerra mundial en levantar una fábrica siderúrgica en Sagunto, la cual, al cabo del tiempo, constituiría su mayor fracaso empresarial. En ambos casos, astillero y siderurgia, Sota y Aznar buscaron los capitales entre los miembros de su red de confianza local, y tanto los técnicos como los operarios fueron nacionales. Ahora bien, en el caso de la factoría siderúrgica el ingeniero americano Frank C. Roberts fue contratado para elaborar el informe previo de su viabilidad y después para levantar la fábrica, mientras Sota y Aznar encargaban las adquisiciones de todas las instalaciones y maquinaria a casas americanas, francesas y británicas⁵⁹.

El caso de Horacio Echevarrieta fue distinto, ya que también buscó su propio camino pero lo hizo de la mano de las alianzas internacionales. Invertió parte de los beneficios extraordinarios obtenidos durante la guerra mundial en adquirir y remodelar los Astilleros de Cádiz. A principios de la década de 1920, la falta de demanda del sector civil le llevó a intentar hacerse con una parte de los pedidos de la Armada española, para lo que se asoció a casas alemanas, deseosas de reintroducirse en el mercado español, perdido para ellas tras el desenlace de la con-

58. AY, legajos 505 y 510; Archivo del marqués de Arriluce (AA), legajo 16, *Informe del Jefe Administrativo de Altos Hornos de Vizcaya sobre compra de las propiedades de la Sociedad Anónima San Francisco del Desierto y Astilleros del Nervión*. Véase también Díaz Morlán (2005).

59. Torres (1998, pp. 346-347 y 834-850).

tienda, y respaldadas por el Gobierno de su país, que trataba de rearmarse evitando las rígidas cláusulas de los Tratados de Versalles. Echevarrieta buscó ante todo garantía técnica, y además capitales y mercados. La asociación actuó de garante para intentar cambiar las reglas del juego, tratando de convencer a los responsables del Estado español de que, en cuestiones de tecnología militar, la opción alemana superaba a la británica ofrecida por la Sociedad Española de Construcción Naval. Además, esta alianza se extendió a nuevos sectores que estaban surgiendo en la década de 1920, como el petróleo y la aviación. En el petróleo, Echevarrieta chocó con los bancos de Bilbao y de Vizcaya al presentar en 1927, de la mano del Banco Central, una candidatura alternativa a la que encabezaron las entidades financieras vascas junto al Banco Urquijo y otras instituciones bancarias al concurso de monopolio promovido por la Dictadura de Primo de Rivera⁶⁰. En la aviación, tropezó de nuevo con la alianza hispano-británica, trasladada desde la S.E.C.N. a la empresa Construcciones Aeronáuticas y de ésta a la Concesionaria de Líneas Aéreas Subvencionadas, monopolio también creado por la Dictadura⁶¹. En este enfrentamiento entre el grupo hegemónico y Echevarrieta chocaron los intereses de británicos y alemanes, y en la pugna resultaron fundamentales las mayores influencias políticas de los primeros, que podían considerarse vencedores ya en 1930. Echevarrieta entró en crisis y rozó la quiebra en los años siguientes, mientras desaparecía la alianza hispano-alemana y se afianzaba la hispano-británica⁶².

Otra lucha entre grupos, ésta de distinto carácter y con resultados bien diferentes, fue la que se desencadenó en el sector hidroeléctrico con la decisión del Banco de Bilbao de crear los Saltos del Duero en 1918, entrando de manera decidida en una actividad hasta entonces dominada por el Banco de Vizcaya. La rápida y contundente respuesta de éste, que trató de impedir que su oponente se hiciera con los derechos sobre el río y que Portugal firmara el acuerdo de cooperación con España para explotar su parte fronteriza, pusieron en apuros a los directivos y el Consejo de Administración de Saltos del Duero y llevaron a un duro enfrentamiento entre las dos entidades financieras. Tras más de una década de lucha, la llegada inminente al mercado de la energía de Duero y los intereses extranjeros cruzados entre uno y otro grupo permitieron un acuerdo de colabora-

60. Díaz Morlán (1999a y 1999b). En realidad, el monopolio de petróleos acabó con anteriores colaboraciones de vizcaínos y extranjeros, algunas de las cuales venían de antiguo. Que sepa, hubo al menos tres iniciativas: la primera de ellas, la desarrollada por Gurtubay desde mediados del siglo XIX, que estaría en el origen de las sociedades Fourcade y Gurtubay, Fourcade y Provot, Compraflet e Industrias Babel y Nervión, las cuales acabarían en tratos con el grupo de la Standard Oil; la segunda, la Sociedad Explotadora de Petróleos Begoña, fundada en Bilbao en 1920 con un capital de 15 millones de pesetas; y la tercera, la Sociedad Petrolífera Española, filial de la Royal Dutch-Shell, de la que participaron, además de los Urquijo, Ramón de la Sota y Horacio Echevarrieta. Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003, pp. 45-49 y 62-67).

61. La S.E.C.N. y Vickers entraron en el capital de Construcciones Aeronáuticas en 1927. Lozano (1997a, pp. 378-379); Román (1998, p. I, 24).

62. Viñas (1977); Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández (2003, pp. 62-67).

ción en 1934, que evolucionó hacia la definitiva fusión entre Hidroeléctrica Ibérica y Saltos del Duero que dio lugar a Iberduero en 1944. En el caso del Banco de Vizcaya, sus responsables habían efectuado acuerdos con Babcock & Wilcox, Ltd., de Londres, para fundar la Sociedad Española de Construcciones Babcock & Wilcox en 1918 (tan sólo un año después de que se promulgara la protectora ley de 1917), con International General Electric y la francesa Thomson-Houston para crear la Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas en 1921 y de nuevo con International General Electric y Als-Thom para crear General Eléctrica Española en 1929, a la que se unieron AEG y su filial en España dos años después⁶³. En el caso del Banco de Bilbao, en 1928 habían dado entrada en el capital de Saltos del Duero al grupo americano formado por United Electric Securities y el banco E. H. Rollings & Sons, de Nueva York, con un 25% de las acciones. Este grupo tenía intereses comunes con General Electric y con AEG, por lo que ninguno de ellos estaba interesado en competir en el mercado español de la electricidad. Hay que tener en cuenta, además, que el principal interés de estas sociedades extranjeras fue garantizar la colocación de material eléctrico y, cuando los aranceles lo aconsejaron, su producción en España para copar el mercado, y que una vez logrado este objetivo la distribución no debía encauzarse a través del enfrentamiento sino de la colaboración. En tal ambiente se llegó al pacto de 1934 entre Saltos del Duero y las restantes empresas hidroeléctricas, que empezó a materializarse en 1936 pero que la Guerra Civil aplazó hasta 1939⁶⁴.

Como resultado de las iniciativas y las luchas recién descritas, el panorama de la oligarquía vizcaína y sus alianzas internacionales se había clarificado a la altura de 1936 con respecto a 1914. Tras la compra de las empresas de Martínez Rivas en 1921, el cierre de los Altos Hornos de Sagunto de Sota y Aznar en 1932 y la práctica quiebra de Echevarrieta en esos años, a la altura de 1936 preservaba su hegemonía en los sectores siderúrgico y de construcción naval el conglomerado formado por Altos Hornos de Vizcaya y la Sociedad Española de Construcción Naval, todavía participada por empresas británicas. Los capitalistas que controlaban los consejos de administración de estas empresas dominantes se encontraban también en los de los bancos de Bilbao y de Vizcaya y en los de las empresas hidroeléctricas que habían contribuido decisivamente a fundar, además de en aquellas sociedades de construcción de material eléctrico que habían creado en asociación con las más importantes firmas extranjeras del sector.

63. El 80% del capital social de Babcock & Wilcox, que ascendió a 20 millones de pesetas, era intransferible a extranjeros para disfrutar de las ventajas de la ley de 1917, pero la emisión de obligaciones hipotecarias que se efectuó fue suscrita en su integridad por la Babcock & Wilcox británica. En General Eléctrica Española, la participación extranjera ascendió al 25% del capital social, de 10 millones de pesetas. Campillo (1963, pp. 127 y 133); Valdaliso (2006b).

64. Archivo de Iberdrola, actas del Consejo de Administración y del Comité de Gerencia de los Saltos del Duero, 1928-1939. La estrategia de las multinacionales eléctricas puede consultarse en Chandler (1990, pp. 212-221 y 351-353); Hertner (1990); Schröter (1990); y Lanthier (1989).

Conclusión

La actividad mercantil de Bilbao impulsó desde muy temprano a sus comerciantes a establecer acuerdos con ciudades de la Europa atlántica, que se vieron reforzados con el asentamiento en esas plazas de empresarios que aún mantenían contactos estrechos con su tierra vizcaína de origen. En una etapa posterior, esos acuerdos comerciales se transformaron a menudo en colaboraciones industriales, y a través de ellas los empresarios de Bilbao, al igual que hicieron los de otros lugares de la periferia española, buscaron los conocimientos técnicos requeridos para las nuevas oportunidades de negocio. Más adelante, la diversificación de la actividad económica en la provincia llevó a un aumento de la complejidad de tales conexiones, a una variedad de motivos por los cuales podía desearse la colaboración extranjera y a una ampliación de los intereses de los grupos vascos, que buscaron nuevos acuerdos entre las empresas con posiciones hegemónicas en los distintos sectores de sus respectivos países, singularmente en la siderurgia, pero también en la construcción naval, los explosivos, la electricidad, el petróleo y otras actividades asociadas a la segunda revolución tecnológica.

Estas son dos claves que contribuyen a explicar el éxito de Vizcaya con respecto a otras regiones de la periferia española: la larga tradición mercantil, que puso bases sólidas para el establecimiento de redes informales de confianza, y la asociación a empresas extranjeras hegemónicas, algunas de ellas en sectores punteros de la segunda revolución tecnológica, que posibilitó que varios grupos empresariales vizcaínos participaran de la ventaja competitiva que se estaba edificando en dichas industrias y que estaba destinada a perdurar en las décadas siguientes.

ARCHIVOS

AA: Archivo del marqués de Arriluce
 AGC: Archivo de la Guerra Civil
 AGM: Archivo General de la Marina
 AHPV: Archivo Histórico de la Provincia de Vizcaya
 AI: Archivo de Iberdrola
 AM: Archivo de la Fundación Antonio Maura
 AY: Archivo Foral de Vizcaya, fondo Ybarra Hermanos

BIBLIOGRAFÍA

- A.H.V. (1952), *Altos Hornos de Vizcaya. Libro del Cincuentenario*, Bilbao.
- ALONSO OLEA, E. J., ERRO GASCA, C. y ARANA PÉREZ, I. (1998), *Santa Ana de Bolueta, 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*, Bilbao, Santa Ana de Bolueta.

- ANTOLÍN, F. (1989), “Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco”, en *Economía Pública*, (VI), nº 5, pp. 107-130.
- (1999), “Iniciativa privada y política pública en el desarrollo de la industria eléctrica en España. La hegemonía de la gestión privada, 1875-1950”, en *Revista de Historia Económica*, año XVII, Primavera-verano, nº 2, pp. 411-445.
- BAHAMONDE, A. y CAYUELA, J. (1992), *Hacer las Américas. Las élites coloniales españolas en el siglo XIX*, Madrid, Alianza.
- BILBAO, L. M. y FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1982), “Auge y crisis de la siderometalurgia tradicional en el País Vasco (1700-1850)”, en P. Tedde (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, Alianza, pp. 133-228.
- BIRLEY, S. (1985), “The Role of Networks in the Entrepreneurial Process”, *Journal of Business Venturing*, 1, 107-117 (reed. en Birley, S. (ed.) (1998), *Entrepreneurship*, Ashgate-Dartmouth, Aldershot-Brookfield).
- BONI, B. (1956), “Il primo centenario del Convertitore Bessemer”, *Carbone e Acciaio*, 11-12, pp. 14-20.
- BRODER, A. (1981), *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne (1767-1923)*. Tesi d'Etat.
- CABANA, F. y MALUQUER DE MOTES, J. (Dir.) (2006), *Cien empresarios catalanes*, Madrid, LID.
- CAMPILLO, M. (1963), *Las inversiones extranjeras en España, 1850-1950*, Madrid.
- CASTRO, R. (2007), “Historia de una reconversión silenciosa. El capital francés en España, c. 1800-1936”, en *Revista de Historia Industrial*, nº 33, pp. 81-118.
- CASSON, M. (1982), *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Oxford.
- CATALÁN, J. (1995), “Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-1959)”, en *Revista de Historia Industrial*, nº 8, pp. 99-146.
- CAVA MESA, M. J. (1992), *Tubos Forjados. Cien años de historia*, Bilbao.
- (1998), “Victor Chávarri y la nueva divisa del industrial (del patrono al empresario)”, en *Bidebarrieta: Anuario de Humanidades y Ciencias Sociales de Bilbao*, nº IV, pp. 227-246.
- (2000), *Basconia, S. A. (1892-1969). Historia, tecnología y empresa*, Bilbao.
- CAYÓN, F. (2002), “Hidroeléctrica Española: un análisis de sus primeros años de actividad (1907-1936)”, en *Revista de Historia Económica*, año XX, Primavera-Verano, nº 2, pp. 301-334.
- CEBRIÁN, M. (2005), “La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959-1973)”, en *Investigaciones de Historia Económica*, otoño, nº 3, pp. 11-40.
- CHANDLER, A. D. Jr., (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, pp. 341-345.
- CHASTAGNARET, G. (1985), *Le secteur minier dans l'économie espagnole au XIXe siècle*, Provence.

- DAVENPORT-HINES, R. P. T. (1986), "Vickers as a Multinational before 1945", en G. Jones (ed.), *British Multinationals: Origins, Management and Performance*, Gower, pp. 43-74;
- DÍAZ MORLÁN, P. (1996), "Capital minero e industrialización. El grupo empresarial vizcaíno «Echevarrieta y Larrínaga» (1882-1916)", *Revista de Historia Industrial*, nº 9, pp. 153-173.
- (1999a), *Horacio Echevarrieta, 1870-1963. El capitalista republicano*, Madrid, LID.
- (1999b) "Aeroplanes, Torpedoes and Submarines. German Interests in Spain in the Inter-war Period", *International Journal of Maritime History*, XI, n. 2.
- (2002), *Los Ybarra. Una dinastía de empresarios (1801-2001)*, Madrid, Marcial Pons.
- (2004), "Tras las huellas del empresario schumpeteriano: el caso de José Martínez Rivas (1872-1913)", en *Revista de Historia Económica*, año XXII, nº 1, pp. 39-64.
- (2005), "Capitalismo rentista y decadencia empresarial: la desaparición de la casa Martínez Rivas (1913-1921)", en *Revista de Historia Industrial*, nº 29, pp. 117-138.
- DUO, G. (1997), *Lekeitio en el siglo XIX y José Javier de Uribarren (1791-1861)*, Pamplona, Eusko Ikaskuntza.
- ESCUADERO, A. (1996), "Las empresas mineras del hierro (1876-1936)", en F. Comín y P. Martín Aceña (eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 219-235.
- (1998), *Minería e Industrialización de Vizcaya, 1876-1935*, Barcelona, Crítica.
- ESTAPÉ-TRIAI, S. (1998), "Economic Nationalism, State Intervention, and Foreign Multinationals: The Case of the Spanish Ford Subsidiary, 1936-1954", *Essays in Economic and Business History*, pp. 75-94.
- FAMA, E. F., (1980), "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, 88/2 (1980): 288-307.
- FAMA, E. F. & JENSEN, M. C. (1983a), "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, 26/2: 301-325.
- (1983b), "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, 26/2: 327-349.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1983), "Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913). El caso de Vizcaya", en *Información Comercial Española*, vol. 598, pp. 9-19.
- (1985), "Las dudosas bases económicas del primer nacionalismo vasco en el último tercio del siglo XIX", en *Cuadernos de Alzate*, primavera, pp. 18-25.
- (1987), "La industria siderúrgica, la minería y la flota vizcaína a fines del siglo XIX. Unas puntualizaciones", en VV.AA., *Mineros, sindicalismo y política*, Oviedo, Fundación José Barreiro, pp. 149-168.
- (1988), "Factores técnicos y económicos de la moderna siderurgia y la flota vizcaína, 1880-1899", en E. Fernández de Pinedo y J. L. Hernández Marco (eds.), *La industrialización del norte de España*, Barcelona, Crítica, pp. 252-279.

- (1989), “Burguesía comercial autóctona, proteccionismo e industrialización en el País Vasco en el s. XIX”, en M. Cerutti y M. Vellinga (comp.), *Burguesías e industrialización en América Latina y Europa Meridional*, Madrid, Alianza, 203-229.
- (2001), “De la primera industrialización a la reconversión industrial: la economía vasca entre 1841 y 1990”, en GERMÁN, L., LLOPIS, E., MALUQUER DE MOTES, J. y ZAPATA, S., *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica, pp. 95-124.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. y PUIG, N. (2004), “Knowledge and Training in Family Firms of the European Periphery: Spain in the Eighteenth to Twentieth Centuries”, *Business History*, 46, 1, pp. 79-99.
- FLINN, M. W. (1952), *British Overseas Investment in Iron Ore Mining, 1870-1914*, Manchester.
- (1957), “Acero británico y mineral español, 1871-1914”, *Revista de Economía Política*, mayo-agosto.
- GALARZA IBARRONDO, A. (1996), *Los orígenes del empresariado vasco. Creación de sociedades e inversión de capital, Bilbao (1850-1882)*, Bilbao, Beitia.
- GALE, W.K.V. (1973), “The Bessemer Steelmaking Process”, *The Society for the History of Engineering and Technology Transactions*, vol. 46, pp. 17-26.
- GÁLVEZ, L. y COMÍN, F. (2003), “Multinacionales, atraso tecnológico y marco institucional. Las nacionalizaciones de empresas extranjeras durante la autarquía franquista”, en *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, pp. 139-179.
- GARCÍA MONTORO, C. (1978), *Málaga en los comienzos de la industrialización: Manuel Agustín Heredia (1786-1846)*, Córdoba, Universidad de Córdoba – Instituto de Historia de Andalucía.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2001), “La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada”, en *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 133-163.
- (2002), “Barreiros Diesel and the Chrysler Corporation, 1963-1969: A Troubled Americanisation”, en Kipping, M. y Tiratsoo, N. (Eds.), *Americanisation in 20th Europe: Business, Culture, Politics*, Lille, Université Charles de Gaulle, vol. 2, pp. 375-388.
- GARCÍA RUIZ, J. L. y MANERA ERBINA, C. (Dirs.) (2006), *Historia empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, LID.
- GONZÁLEZ GARCÍA, J. M. (2000), *La industria de explosivos en España: UEE (1896-1936)*, Madrid, Fundación Empresa Pública, DT nº 2004.
- GONZÁLEZ PORTILLA, M. (1985), *La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica*, Bilbao, U.P.V.
- GRANOVETTER, M. (1995), “Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy”, *Industrial and Corporate Change*, 4, 1, pp. 93-130.
- GUTIÉRREZ MUÑOZ, M. C. (1994), *Comercio y banca (Expansión y crisis del capitalismo comercial en Bilbao al final del Antiguo Régimen)*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- GUTIÉRREZ I POCH, M. (1999), *Full a full. La indústria paperera de L’Anoia (1700-1998): continuïtat i modernitat*, Barcelona, Publicacions de l’Abadia de Montserrat.

- HARRISON, J. (1976), “El coste de oportunidad del programa naval español de 1907: ¿pantanos o acorazados?”, *Hacienda Pública Española*, 38.
- HARVEY, C. & P. TAYLOR, P. (1987), “Mineral Wealth and Economic Development, Foreign Direct Investment in Spain, 1851-1913”, *Economic History Review*, XL.
- (1988), “The Measurement and Comparison of Corporate Productivity: Foreign and Domestic Firms in Spain Mining in the late Ninetenth Century”, *Histoire & Mesure*, III.
- HERTNER, P. (1990), “Estrategias financieras y adaptación a los mercados exteriores: La industria electrotécnica alemana y sus actividades multinacionales de 1890 a 1939”, en A. Teichova, M. Lévy-Leboyer y H. Nussbaum (comp.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el siglo XX. I. Perspectiva histórica de las empresas multinacionales*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 197-213.
- JENSEN, M. & MECKLING, W. (1976), “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure”, *The Journal of Financial Economics*, 3: 305-60.
- J.G.H. (1879), “El sistema Bessemer en España. Su historia y su porvenir”, *Revista Minera*, XXX, 1879, pp. 353-354.
- KOCK, C. J. y GUILLÉN, M. (2001), “Strategy and Structure in Developing Countries: Business Groups as an Evolutionary Response to Opportunities and Unrelated Diversification”, *Industrial and Corporate Change*, 10, 1, pp. 77-113.
- LANTHIER, P. (1989), “Multinationals and the French Electrical Industry, 1889-1940”, en A. Teichova, M. Lévy-Leboyer y H. Nussbaum (comp.), *Historical Studies in International Corporate Business*, Cambridge, pp. 143-150.
- LARSON, A. (1992), “Network Dyads in Entrepreneurial Settings: a Study of the Governance of Exchange Relationships”, *Administrative Science Quarterly*, 37: 76-104 (reed. en Birley, S. (ed.) (1998), *Entrepreneurship*, Ashgate-Dartmouth, Aldershot-Brookfield).
- LÓPEZ GARCÍA, S. (2004), “Cambio tecnológico en la construcción de presas: el caso de Iberdrola”, *Seminario de Historia de la empresa: Empresa eléctrica y electrificación. España y Europa*, Soria, Fundación Duques de Soria.
- LÓPEZ-MORELL, M. Á. (2005), *La Casa Rothschild en España (1812-1941)*, Madrid, Marcial Pons.
- LORD, W. W. (1949), “The Development of the Bessemer Process in Lancashire”, *Trans. Newcomen Society*, XXV.
- LOZANO, A. (1996), “De empresa pública a empresa privada: la gestión de los arsenales del Estado, 1870-1936”, en F. Comín y P. Martín Aceña (dirs.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas.
- (1997a), *La moderna construcción naval militar en Galicia: el arsenal de Ferrol, 1880-1936*, Tesis Doctoral, Santiago, Universidad de Santiago.
- (1997b), “Estado, importación de tecnología y nacionalización de la construcción naval militar española: la SECN, 1909-1935”, en S. López y J. M. Valdaliso (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza.

- MALUQUER DE MOTES, J. (Coord.) (2000), *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana.
- MIRANDA, J. A. (1998), *La industria del calzado en España (1860-1959)*, Alicante, Juan Gil-Albert.
- (2004), “American Machinery and European Footwear: Technology Transfer and International Trade, 1860-1939”, *Business History*, 46, 2, pp. 195-218.
- (2006), “Innovación, transferencia de tecnología y competitividad internacional en la industria del calzado, 1850-1939”, en Merger, M. (Dir.), *Transferts de technologies en Méditerranée*, Paris, PUPS, pp. 483-505.
- MONTAÑÉS, E. (2000a), *La empresa exportadora del Jerez. Historia económica de González Byass, 1835-1885*, Cádiz, Universidad de Cádiz.
- (2000b), “El vino de Jerez en el sector exterior español, 1838-1885”, en *Revista de Historia Industrial*, nº 17, pp. 189-209.
- NADAL, J. (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, Ariel.
- PARSONS, M. C. & ROSE, M. B., “Communities of Knowledge: Entrepreneurship, Innovation and Networks in the British Outdoor Trade, 1960-1990”, *Business History*, Vol. 46, Nº. 4, October 2004, pp. 609-639.
- PUIG, N. (2002), “Una multinacional holandesa en España: La Seda de Barcelona, 1925-1991”, en *Revista de Historia Industrial*, 21, pp. 123-158.
- (2003), *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda. Constructores de la química española*, Madrid, LID.
- PUIG, N. y ÁLVARO, A. (2004), “La guerra fría y los empresarios españoles: la articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975”, en *Revista de Historia Económica*, XXII, 2, pp. 387-424.
- RODRIGO, M. (2003), “Los Goytisolo. De hacendados en Cienfuegos a inversores en Barcelona”, en *Revista de Historia Industrial*, nº 23, pp. 11-37.
- ROLDÁN, S. y GARCÍA DELGADO, J. L. (1973), *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, Madrid, C.E.C.A.
- ROMÁN ARROYO, J. M. (1998), *CASA. Los primeros 75 años (1923-1998)*, Barcelona, CASA y SEPI, dos tomos.
- SÁNCHEZ RAMOS, F. (1945), *La economía siderúrgica española. 1. Estudio crítico de la historia industrial de España hasta 1900*, Madrid, Instituto Sancho de Moncada.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, E. (2004), “La implantación industrial de Renault en España: los orígenes de FASA-Renault, 1950-1970”, en *Revista de Historia Económica*, XXII, 1, pp. 147-175.
- (2006), *Rumbo al Sur. Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*, Madrid, CSIC.
- SCHRÖTER, V. (1990), “Un factor típico de la estrategia alemana en el mercado internacional: Los acuerdos entre las industrias electrotécnicas alemana y norteamericana hasta 1939”, en A.

- Teichova, M. Lévy-Leboyer y H. Nussbaum (comp.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el siglo XX. I. Perspectiva histórica de las empresas multinacionales*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 215-227.
- SEGRETO, L. (1993), “La industria de armamento y el desarrollo económico italiano (1861-1939)”, en *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 65-92.
- SINGLETON, J. (1993), “Full Steam Ahead? The British Arms Industry and the Market for Warships, 1850-1914”, in J. Brown & Mary B. Rose (eds.), *Entrepreneurship, Networks and Modern Business*, Manchester, pp. 229-258.
- TORRES, E. (1989), *Ramón de la Sota: Historia económica de un empresario (1857-1936)*, Tesis Doctoral, II tomos, Madrid, Editorial de la Universidad Complutense.
- (1998), *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco*, Madrid, LID.
- (Dir.) (2000), *Los cien empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID.
- TORTELLA, G. (1983), “La primera gran empresa química española: la Sociedad Española de la Dinamita (1872-1896)”, en VV.AA., *Historia económica y pensamiento social. Homenaje a Diego Mateo del Peral*, Madrid, Alianza, pp. 431-453.
- TORTELLA, G., BALLESTERO, A. y DÍAZ FERNÁNDEZ, J. L. (2003), *Del Monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española*, Madrid, LID.
- TREBILCOCK, C. (1973), “British Armaments and European Industrialization, 1890-1914”, *Economic History Review*, XXVI, 2, pp. 254-272.
- (1974), “British Armaments and European Industrialization, 1890-1914: The Spanish Case Re-affirmed”, *Economic History Review*, XXVII, 4, pp. 625-631.
- (1977), *The Vickers Brothers. Armaments and Enterprise, 1854-1914*, London, Europe Publications Ltd.
- URIARTE, R. (1996), *La Unión Resinera Española (1898-1936)*, Madrid, Fundación Empresa Pública, DT nº 9610.
- VALDALISO, J. M. (1988), “Grupos empresariales e inversión de capital en Vizcaya, 1886-1913”, en *Revista de Historia Económica*, año VI, nº 1, pp. 11-40.
- (1991), *Los navieros vascos y la marina mercante en España, 1860-1935. Una historia económica*, Bilbao, IVAP.
- (2002), “Grupos empresariales, marco institucional y desarrollo económico en España en el siglo XX: los negocios de la familia Aznar (c.1937-1983)”, en *Revista de Historia Económica*, XX, 3, pp. 577-624.
- (2003a), “El factor empresarial y la industrialización del País Vasco (1841-1914)”, en CARPISTEGUI, F. J. y LARRAZA, M. M., *Modernización, desarrollo económico y transformación social en el País Vasco y Navarra. Actas del Seminario de Estudios Vascos de la Universidad de Navarra*, Pamplona, Universidad de Navarra, pp. 31-63.
- (2003b), “Bandera y colonias españolas, navieros y marinos vizcaínos, y capital y comercio bri-

- tánicos. Las navieras anglo-bilbaínas en el último tercio del siglo XIX”, en *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, nº 4, pp. 455-471.
- (2004), “Grupos empresariales y relaciones banca – industria en España durante el franquismo: una aproximación microeconómica”, en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero: *Historia Empresarial: juegos, contratos y grupos*, pp. 163-178.
- (2006a), *La familia Aznar y sus negocios (1830-1983). Cuatro generaciones de empresarios en la España contemporánea*, Madrid, Marcial Pons.
- (2006b), “Los orígenes de Hidroeléctrica Ibérica, Hidroeléctrica Española y Saltos del Duero”, en Gonzalo Anes (Dir.), *Un siglo de luz. Historia empresarial de Iberdrola*, pp. 97-129.
- VIDAL, J. (Dir.) (2005), *Cien empresarios valencianos*, Madrid, LID.
- VIÑAS, Á. (1977), *La Alemania Nazi y el 18 de Julio*, Madrid, Alianza Universidad.
- YBARRA, J. (2002), *Nosotros, los Ybarra. Vida, economía y sociedad (1744-1902)*, Barcelona, Tusquets.



The importance of international agreements in the construction of Biscayan business groups, 1812-1936

ABSTRACT

Chief among the factors that motivated the industrial and economic development of the Basque Country was the policy of international agreements pursued by local business groups. Thanks to this, they obtained technical knowledge, machinery, skilled labour, state guarantee of public contracts, financing and the opening of foreign markets. The successful evolution of these international agreements, whose origins lay in a old merchant tradition, gave the city of Bilbao and its province, Vizcaya, a competitive advantage over other Spanish cities and regions.

KEY WORDS: Basque Country, Business Groups, Foreign Agreements, Guarantees.



La importancia de los acuerdos internacionales en la formación de los grupos empresariales vizcaínos, 1812-1936

RESUMEN

Entre los factores que motivaron la industrialización y el desarrollo económico del País Vasco destacó la política de acuerdos internacionales que llevaron a cabo los grupos empresariales autóctonos. Gracias a ella obtuvieron conocimientos técnicos, maquinaria, mano de obra cualificada, garantías ante el Estado para la obtención de pedidos públicos, financiación y apertura a mercados exteriores. La exitosa evolución de estos acuerdos internacionales, cuyo origen hay que situar en una larga tradición mercantil, dieron a Vizcaya una ventaja comparativa con respecto a otras regiones españolas

PALABRAS CLAVE: País Vasco, Grupos empresariales, Acuerdos extranjeros, Garantías.



