
JESÚS M^a VALDALISO, es

Catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad del País Vasco. Ha sido Visiting Research Fellow en la London School of Economics and Political Science (1995), profesor invitado en la Universidad de Barcelona (enero-febrero 1997) y colaborador y/o director de varios proyectos de investigación financiados por la DGICYT (MEC), el Ministerio de Industria, el Gobierno Vasco, la Universidad del País Vasco, la Fundación Empresa Pública, Iberdrola y la Fundación BBK. Desde el año 2002 es Vicepresidente de la International Maritime Economic History Association y desde el 2005 Vocal del Consejo de la Asociación Española de Historia Económica. Pertenece al Consejo de Redacción de las revistas Investigaciones de Historia Económica y Transportes, Servicios y Telecomunicaciones. Revista de Historia, y al Consejo Asesor de Itsas Memoria. Entre sus últimas publicaciones, cabe destacar, Los negocios de la familia Aznar (1830-1983) (Madrid 2006, Marcial Pons), con Santiago López, Historia económica de la empresa (2^a edición) (Barcelona 2007, Crítica) y BBK 1907-2007 (Bilbao 2007, Fundación BBK). En la actualidad, co-dirige un proyecto de investigación, financiado por ORKESTRA, Instituto Vasco de Competitividad y Eusko-Itaskuntza, sobre los orígenes históricos de los clusters en el País Vasco.

Resumen

Este artículo demuestra que los sistemas de gestión y los modelos de financiación imperantes en la industria naviera española entre 1860 y 1914, así como la inmensa mayoría de sus buques, fueron importados de Gran Bretaña. De Gran Bretaña provino, además, una parte del capital invertido en este sector puesto que algunas de las grandes compañías navieras españolas en el último tercio del siglo XIX se financiaron con la ayuda de comerciantes y armadores británicos y otras fueron simples filiales de compañías inglesas. La fluida transferencia de instituciones, tecnología y capital del Reino Unido a España permite explicar, junto con otros factores endógenos, la rapidez del proceso de cambio técnico en la flota mercante española desde una perspectiva internacional. La transferencia no sólo se vio favorecida por el papel hegemónico de Gran Bretaña en el negocio marítimo, sino que también se explica por la abundancia de contactos y relaciones comerciales entre empresarios españoles y sus colegas británicos.

Palabras clave: Transferencia de tecnología; capital extranjero; sistema de financiación; flota mercante; España 1860-1914.

Abstract

This paper shows that both the management and financing models employed by the Spanish merchant fleet between 1860 and 1914, and the great majority of their new ships as well, came from Britain. Besides, Britain was the main foreign investor in this industry: some of the largest Spanish shipping firms in the last third of the 19th century were financed with capital provided by merchant, ship-broking and shipowning houses from England, and others were mere subsidiaries of British firms. This flow of institutions, technology and capital from Britain to Spain explains, together with other endogenous factors, the striking speed of the technological change process in Spanish fleet, one of the first fleets in the world in having completed the transition from sail to steam before the end of the 19th century. This technology transfer was not only helped by the central role played by Britain in the international shipping business, but by a strong commercial relationship between the Spanish shipowners and their British colleagues as well.

Key words: Technological transfer; foreign capital; financing system; merchant navy; Spain, 1860-1914.

Las navieras españolas en el espejo británico (c. 1860 - c. 1914): la transferencia de capitales, sistemas de gestión y modelos de financiación en una industria internacionalizada

Jesús María Valdaliso

Universidad del País Vasco

“...la generalidad de las naves de vapor y también algunas de vela, pertenecen, en su mayor parte, a casas o compañías extranjeras establecidas en Londres y Liverpool, y que, tanto los vapores que hacen carrera del Támesis a los puertos de la Península hasta Barcelona, como los que la efectúan a Ultramar, se hallan sometidos a la inspección de dichas compañías. (...) aun cuando de tapa y para salvar el compromiso de la ley establecida, se hace ver que se halla representada la propiedad de esos buques por casas españolas y las tienen consignatarios en todos los puertos del litoral e itinerarios que recorren, (...) pertenecen realmente a comerciantes extranjeros, principalmente ingleses”.

Comandancia Militar de Marina de la provincia y Capitanía del puerto de San Sebastián (1879).

1. Introducción

En el transporte marítimo la globalización, entendiendo por tal un proceso de integración y unificación de mercados internacionales de bienes y factores, no ha sido un fenómeno reciente: se inició hacia mediados del siglo XIX gracias a la confluencia de un cambio institucional y otro tecnológico. Tras las Guerras Napoleónicas los principales Estados fueron aceptando la presencia de otros pabellones en el transporte de su comercio marítimo, aunque mantuvieron inicialmente algunos recargos o tarifas discriminatorias sobre éstos con el objeto de favorecer la bandera nacional. Inglaterra, que acabó convirtiéndose en el transportista del mundo a lo largo de este periodo, procedió unilateral-

[96]

mente a la eliminación de sus leyes de navegación en 1849, abriendo sus puertos a la concurrencia de otras flotas y permitiendo a sus armadores la libre adquisición de buques. El ejemplo inglés fue seguido por otros pabellones, como los de Escandinavia y Holanda, primero, y Alemania, Francia, España e Italia después¹. La abolición de las leyes restrictivas a la libre concurrencia en la navegación marítima internacional, junto con la desaparición de la piratería (declaración de París 1856), inició una etapa de libre comercio en los mares y convirtió al transporte marítimo en un negocio esencialmente internacional².

El cambio tecnológico, en particular la difusión de nuevas tecnologías de transporte y comunicación como el buque de vapor, el telégrafo y, más adelante, la radio (que en un principio se conocía como telegrafía sin hilos) acentuó y consolidó ese proceso de internacionalización. Ya en el último cuarto del siglo XIX se puede hablar de un mercado internacional de transporte marítimo relativamente unificado y centralizado en Londres, donde se encuentran los mercados de contratación de carga (Baltic Exchange), buques, seguros e incluso capital más importantes del mundo, y donde se publican diarios y revistas especializadas de difusión internacional (*Fairplay, Lloyd's List...*)³. La integración del mercado internacional de transporte facilitó la transferencia de capitales, bienes de equipo (en este caso, buques), información (sobre precios, cargas, rutas, servicios...) y experiencia empresarial (sistemas de gestión y modelos de financiación) de unos países a otros y, también la creación de empresas mixtas y el recurso a las banderas de conveniencia. La posición central de Londres en este negocio no fue ajena al papel hegemónico de Gran Bretaña en la red internacional de comercio, transporte y comunicaciones (telégrafo) y al liderazgo tecnológico y productivo de los astilleros británicos⁴.

En este artículo se demuestra que los sistemas de gestión y los modelos de financiación imperantes en la industria naviera española en este periodo, así como la inmensa mayoría de sus buques, fueron importados de Gran Bretaña. De Gran Bretaña provino, además, una parte del capital invertido en este sector puesto que algunas de las grandes compañías navieras españolas en el último tercio del siglo XIX se financiaron con la ayuda de comerciantes y armadores británicos y otras fueron simples filiales de compañías inglesas. La fluida transferencia de instituciones, tecnología y capital del Reino Unido a España permite explicar, junto con otros factores endógenos, la rapidez del proceso de cambio técnico en la flota mercante española desde una perspectiva internacional. La transferencia no sólo

¹ Sobre este cambio institucional, véase Valdaliso (2005) y la bibliografía allí citada.

² Fayle (1933).

³ Barty-King (1977), Blake (1960), Harley (1985), y Boyce (1995).

⁴ Las evidencias sobre la efectiva integración del mercado internacional de transporte marítimo son muchas, véanse, por ejemplo, Angier (1920), Isserlis (1938), Lewis (1941), Scholler (1951), Harley (1985) y (1986), y Fischer y Nordvik (1986). Sobre el liderazgo de la industria naval y la marina mercante británicas en este periodo, véanse Pollard y Robertson (1979) y Sturmeay (1962), respectivamente. En cuanto a su posición central en la red de comercio y comunicaciones internacional, véanse por ejemplo, Saul (1954) o Headrick (1991).

se vio favorecida por el papel hegemónico de Gran Bretaña en el negocio marítimo, sino que también se explica por la abundancia de contactos y relaciones comerciales entre empresarios españoles y sus colegas británicos.

2. La transferencia de tecnología: la importación de buques

La flota mercante española fue una de las que lideró el proceso de cambio técnico en la navegación marítima internacional. Entre 1870 y 1910 se encontró entre las cinco primeras flotas del mundo por la importancia relativa del tonelaje de vapor en el tonelaje mercante total, presentando una evolución muy similar a la de la flota británica. A la altura de 1900, España era el país donde el grado de difusión del vapor era mayor, salvando la pequeña Bélgica. En cifras absolutas, la flota mercante de vapor española ocupó el quinto lugar entre 1885 y 1896, por detrás de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos. A partir de esta última fecha fue superada por Noruega, pero mantuvo esa posición hasta principios del siglo XX⁵.

En otros trabajos he explicado con detalle las causas de este proceso tan rápido –al menos desde una perspectiva internacional– de difusión de la nueva tecnología del hierro y el vapor en la flota mercante española⁶. Sin duda una de ellas, fue la promulgación de una legislación (en 1868) que permitió la importación de tecnología de los países que estaban en condiciones de producirla, en este caso Gran Bretaña, e incluso facilitó la financiación para su compra⁷. La inmensa mayoría del tonelaje mercante incorporado a la flota mercante española en este periodo fue importado, no se construyó en el país. Este último representó tan sólo un 5 por 100 del tonelaje importado en el conjunto del periodo, aunque en las dos últimas décadas del siglo XIX ese porcentaje bajó hasta el 1 por 100. Entre 1860 y 1914 España importó un total de 2.582 buques con 1.380.723 toneladas de registro bruto por un valor total, en pesetas corrientes, de 633 millones de pesetas⁸.

Los principales proveedores de los navieros españoles fueron los astilleros británicos, lo cual no es extraño, dada su hegemonía en el mercado mundial. A mediados de la década de 1880, cuando el proceso de difusión tecnológica estaba ya relativamente avanzado, más del 91 por 100 de la flota mercante de vapor en España había sido construida en Gran Bretaña. Aunque la fuente no precisa en todos los casos el lugar exacto de construcción (en un 39 por 100 se indica genéricamente Inglaterra o Escocia), los datos para el 61 por 100 restante señalan como principal región la ría escocesa del Clyde (un 28 por 100), precisamente la que tenía una mayor orientación exportadora en el conjunto de la industria británica, y por detrás de ella las rías del Wear (Sunderland, con un 12 por 100), y del

⁵ Fischer y Nordvik (1986) y Valdaliso (1991).

⁶ Valdaliso (1991), (1992), (1996a) y (2000).

⁷ Valdaliso (1991).

⁸ Todos los datos y cifras proceden de Valdaliso (1991), capítulo 4.

[98]

Tyne (sobre todo Newcastle, con un 6 por 100)⁹. España se convirtió en uno de los principales clientes de los astilleros británicos, absorbiendo en el conjunto del periodo 1860-1913, aproximadamente un 14 por 100 del tonelaje británico destinado a la exportación¹⁰.

La rapidez del proceso de cambio tecnológico ocasionó un problema de escasez de mano de obra cualificada para el manejo de la maquinaria propulsora –maquinistas, básicamente, puesto que los otros nuevos puestos demandados por la nueva tecnología, fogoneros y paleros, no requerían una excesiva cualificación–. Los navieros españoles recurrieron inicialmente a la contratación de maquinistas extranjeros, aunque para ello tuvieron que ofrecer unos salarios muy elevados que, según los testimonios de algún contemporáneo, eran superiores a los del propio capitán del buque¹¹. La legislación española de la época sobre la tripulación de los buques, heredada de la edad de la vela, estipulaba que los oficiales y dos terceras partes de la tripulación debían ser nacionales, pero no recogía la figura de los maquinistas. Finalmente, una Real Orden de 16 de diciembre de 1887, autorizó a las compañías navieras a elegir libremente –con independencia de su nacionalidad– a los primeros maquinistas¹². Sólo a partir de 1904 se prohibió la contratación de personal extranjero en este ramo, lo que indica que, para estas fechas, existía una oferta relativamente elástica de maquinistas cualificados formados en las Escuelas de Náutica diseminadas por todo el país¹³.

3. La transferencia de sistemas de gestión y modelos de financiación

Los armadores españoles no sólo adquirieron sus buques de vapor en el Reino Unido, también importaron de este país los sistemas de gestión y los modelos de financiación, entendiendo por tales el tipo de empresa y los mecanismos empleados para allegar el capital necesario para su creación y su desarrollo. El modelo de desarrollo corporativo en la industria naviera española refleja con fidelidad el británico, aunque con un cierto retraso temporal¹⁴.

Al igual que en Gran Bretaña, aunque con un cierto retraso respecto a este país (allí el proceso tuvo lugar entre 1750 y 1850, en España entre 1830 y 1880), la

⁹ Valdaliso (1991), pp. 282-83.

¹⁰ Sobre la industria de construcción naval británica, véase Pollard y Robertson (1979). Los detalles concretos de la estimación en Valdaliso (1991), p. 284.

¹¹ Comisión Especial Arancelaria (1867), T. I, pp. 89, 92, 97, 179 y 200; y Comisión Especial Arancelaria (1879), T. I, p. 108.

¹² La legislación española en materia de nacionalidad de la tripulación, en Comisión Especial Arancelaria (1879), T. I, p. 419. La Real Orden citada había sido precedida por otra de similar rango, de 6 de septiembre de ese año, que autorizaba a embarcar por seis meses a un maquinista de la nacionalidad que exija la casa constructora, con la finalidad de adiestrar a la mano de obra española, véase Martínez-Alcubilla (1923), T. XI, pp. 114-21.

¹³ Martínez-Alcubilla (1923), T. XI, pp. Sobre los planes de estudio de las Escuelas de Náutica, véanse Moreno (1991) y (1993), y Davalillo (1995).

¹⁴ Sobre la flota mercante británica, veáanse en particular Green (1985), Ville (1993), y Boyce (1995). Para el caso español, véanse Valdaliso (1993b) y (2000).

aparición y difusión de compañías navieras especializadas en España fue la consecuencia de la expansión del comercio marítimo, la cada vez mayor velocidad de las operaciones comerciales y el surgimiento de tráficos especializados (como el de pasajeros o el de correo), por el lado de la demanda, y del fuerte incremento de las necesidades de capital derivado del cambio tecnológico, por el lado de la oferta. Entre 1830 y 1860 las compañías navieras especializadas surgieron en tráficos donde la navegación a vapor se había generalizado antes (en el tráfico de pasaje y carga-pasaje en el Mediterráneo y en la Europa septentrional) o en tráficos subsidiados por el Estado, como el transporte de correo entre España y sus colonias¹⁵.

A partir del decenio de 1870, el cambio institucional, la expansión del comercio exterior español y la difusión del vapor en la navegación atlántica explican la difusión de la compañía naviera especializada en este tráfico. Las nuevas compañías navieras especializadas que se crean en estas décadas son de gran tamaño –todas operan una flota de varios buques, nuevos y de gran porte y establecen servicios regulares entre Gran Bretaña, España y sus colonias– y se domicilian, preferentemente, en Barcelona y Bilbao. Todas ellas eran sociedades de responsabilidad limitada y la gran mayoría eran anónimas, características ambas que permitían movilizar un mayor volumen de capital. No obstante, el negocio naviero continuó siendo una actividad reducida a un círculo de inversores no demasiado amplio, todos ellos estrechamente relacionados entre sí y con diferentes vínculos con el negocio marítimo¹⁶.

En el decenio de 1890 la mayor parte del crecimiento de la flota mercante española se registró en el puerto de Bilbao, hasta el punto de que, a la altura de 1900, concentraba el 57 por 100 del tonelaje mercante de vapor español, el 70 por 100 de las 20 mayores empresas y el 64 por 100 de su flota. La gran mayoría de las compañías navieras creadas en Bilbao en esa década fueron compañías navieras de un solo buque. Este tipo de empresa había aparecido en los principales puertos británicos en el decenio de 1870 (*single-ship company*) y se mantuvo como la fórmula más empleada en la navegación *tramp* británica hasta finales del siglo. Sus principales ventajas radicaban en la simplicidad de su creación y gestión (reunían el capital necesario para la compra de un solo buque a partir de un círculo de inversores, muchos de ellos con negocios vinculados al transporte marítimo; la dirección, especializada, era retribuida con cargo a una comisión sobre los fletes brutos) y que su responsabilidad quedaba limitada a un único buque¹⁷. La importación de ese modelo de empresa debió realizarse, bien a través de la información proporcionada por la numerosa colonia vizcaína en Liverpool, bien a través de los contactos de los comerciantes bilbaínos con diferentes compañías navieras de este tipo, en particular con varias firmas de Cardiff cuyos buques esta-

¹⁵ Valdaliso (1993b) y (2000).

¹⁶ Valdaliso (1993b) y (2000). En Gran Bretaña, fueron también las grandes compañías de línea las primeras en adoptar la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada –anónimas o no–, Green (1985), pp. 222-25.

¹⁷ Valdaliso (1991) y (1993b), pp. 19-21. Sobre las *single-ship companies*, véanse Cottrell (1981), pp. 156-58, y Green (1985), pp. 225-29.

[100]

ban empleados en el tráfico de mineral de hierro y carbón entre el puerto galés y el de Bilbao, o bien a través de la estancia prolongada de esos comerciantes y navieros, o de sus hijos, en el Reino Unido para su formación¹⁸.

Al igual que en Gran Bretaña, la mayor parte de estas compañías fueron promovidas por corredores de buques o agentes marítimos, personas cuyo activo fundamental era el control y la gestión de la información, y que recurrían a un círculo de familiares, amigos o colegas para conseguir el capital necesario¹⁹: A diferencia de las compañías británicas, sin embargo, la dirección de las navieras vizcaínas fue retribuida con un porcentaje sobre los fletes netos, para evitar los problemas de agencia que el sistema de retribución original puesto en práctica en Gran Bretaña había ocasionado. En este sentido, el retraso en la aplicación de este modelo permitió a las navieras de Bilbao sortear uno de los problemas más graves que se habían planteado en este nuevo tipo de empresa²⁰.

Por regla general, las compañías navieras de un solo buque reunían el capital necesario para la compra del mismo a través de dos mecanismos: aproximadamente la mitad del capital era aportado por los accionistas, la otra mitad se obtenía a través del crédito, de diferente tipo. El más abundante, aproximadamente un 75 por 100 del total, fue el obtenido a través de la emisión de obligaciones hipotecarias, un mecanismo también empleado en otros países. El resto fue aportado directamente por los bancos por medio de diferentes fórmulas. En todos los casos, la garantía del crédito la constituía el propio buque, que se hipotecaba al prestamista. Por otra parte, los navieros vizcaínos disfrutaron también del crédito a corto/medio plazo concedido por los astilleros británicos²¹.

Si las causas de la expansión naviera de finales del siglo XIX y los sistemas de creación y promoción de empresas habían sido los mismos en Gran Bretaña y

¹⁸ Entre las firmas de Cardiff cabría citar las de los Radcliffe, Jenkin, Morel o Tatem, algunas de las cuales mantuvieron contactos en el comercio de mineral con la casa Sota y Aznar, una de las primeras en adoptar este tipo de compañía en Bilbao. Sobre las primeras, véanse Jenkins (1982), Jenkins (1985), Morel (1982) y Heaton (1987). Otras navieras británicas que adoptaron este modelo fueron Walter Runciman, Christopher Furness o Edward Hain, Davis (1978), pp. 173 y ss., y Craig (1978), pp. 224-25.

¹⁹ Sobre los métodos de promoción y creación de este tipo de empresas, Boyce (1992) y (1995); un testimonio contemporáneo en *Fairplay*, 23/9/1892, p. 686. Para el caso de Vizcaya, véase con más detalle Valdalisó (1991) y (1993b), pp. 20-21. El papel tan activo de los corredores de buques en la creación y gestión de las compañías navieras ha sido destacado por Davis (1978) para Gran Bretaña y por Valdalisó (1991), para Vizcaya. La participación de firmas de corretaje y consignación en la constitución de compañías navieras no sólo tuvo lugar en las compañías creadas en el decenio de 1890, sino que sucede prácticamente desde el surgimiento de las compañías navieras especializadas, véase Valdalisó (1999) para algunos casos concretos, y Valdalisó (2000).

²⁰ En síntesis, lo que ocurrió en Gran Bretaña es que numerosos accionistas se quejaron de que los gestores operaban los buques con el objetivo de asegurar el mayor flete bruto posible, pero en condiciones que no garantizaban un flete neto y, por tanto, una remuneración para los accionistas, véase por ejemplo *Fairplay*, 29/5/1885, pp. 58-59, 17/7/1885, p. 226, y 29/7/1892, pp. 252-53. *Fairplay* era la principal revista del sector en Gran Bretaña y bien conocida en Bilbao, Valdalisó (1993b), p. 20.

²¹ Torres (1991), Valdalisó (1991), y Valdalisó (1993b), p. 24. Sobre el crédito de los astilleros, véase Craig (1981). Otros países importadores de buques, como Grecia, tienen un modelo similar de financiación, véase Harlaftis (1996).

España, la crisis de principios del siglo XX tuvo también efectos muy parecidos en ambos países: un buen número de empresas acabaron disolviéndose y la gran mayoría redujo su capital. Entre 1901 y 1910 45 compañías navieras, con un capital de más de 24 millones de pesetas, fueron liquidadas en Vizcaya. Un 78 por 100 de las mismas acabó fusionada en una compañía de mayor tamaño y recursos. Las compañías que sobrevivieron aplicaron una política financiera más prudente, que reforzó las dotaciones para amortización y reservas y redujo las cantidades dedicadas a dividendos²². Otra de las consecuencias de la crisis fue el incremento de la concentración empresarial en los dos países. El tonelaje en manos de las ocho mayores compañías navieras representaba el 45 por 100 del total en España a la altura de 1915 y el 42 por 100 en el Reino Unido en 1918/19²³.

4. La transferencia de capitales: empresas mixtas, pabellones de conveniencia y filiales extranjeras

La especificidad del negocio marítimo permite explicar que la inversión de capital extranjero no tuviera por qué realizarse de la misma forma que se hizo en el caso del ferrocarril, los servicios públicos, la minería, los explosivos o la industria eléctrica. Existieron, como en esos sectores, compañías navieras domiciliadas en España controladas, total o parcialmente, por socios extranjeros. Sin embargo, a ellas habría que añadir otras empresas, cuyo capital estaba formalmente en manos de ciudadanos españoles, pero que había sido proporcionado a crédito por firmas de comercio, corretaje y navegación, sobre todo británicas, que gestionaban sus buques. Este hecho no pasó desapercibido en la época, y existen numerosos testimonios contemporáneos que los reflejan, tanto en las fuentes españolas como extranjeras²⁴. En cualquier caso, ninguna de las estimaciones vigentes sobre inversión de capital extranjero en España considera las efectuadas en el negocio del transporte y los servicios marítimos²⁵. El estado actual de la investigación sobre temas marítimos no permite ofrecer una cifra, ni siquiera aproximada, del monto total del capital extranjero invertido en el sector. No obstante, tenemos ya una cierta idea de las diferentes modalidades de inversión y alguna estimación parcial de la importancia relativa de la misma.

Aunque ya existía con anterioridad, la inversión de capital extranjero en la flota mercante española se vio favorecida por la nueva legislación promulgada por el Gobierno de la Gloriosa en 1868, que abolió el derecho diferencial de bandera, excepto para los puertos de las colonias españolas, e introdujo una mayor libertad para los empresarios a la hora de contratar factores de producción (mano de obra,

²² Sobre la crisis del sector en Gran Bretaña, véase Aldcroft (1965). Para España, véase Valdaliso (1991) y (1993b).

²³ Valdaliso (2000), Boyce (1995).

²⁴ Son especialmente numerosos y significativos, como el que abre este trabajo, los que aparecen en la Información recopilada por la Comisión especial arancelaria (1879), citados en Valdaliso (1991), pp. 204-206.

²⁵ Broder (1976) y (1982), Costa (1981), Chastagnaret (2000) y López Morell (1999).

[102]

buques y capital). Ahora se permitía importar libremente buques de todo tipo del extranjero y, también, la hipoteca de las embarcaciones tanto a ciudadanos españoles como a extranjeros²⁶. A la altura de 1885, la presencia del capital extranjero en el sector no era despreciable. De las veinte mayores compañías navieras (o armadores) del país en ese año, nueve tenían algún tipo de vinculación con firmas extranjeras, en concreto británicas (véase Cuadro 1). Salvo los casos de José M^a Martínez de las Rivas y Eduardo Yeves, donde los extranjeros se limitaron a facilitar crédito para la adquisición de los buques, controlados y operados por sus respectivos propietarios, en el resto de empresas el capital inglés, a través de diferentes mecanismos, se hizo también con la gestión, la agencia y la consignación de los buques. El objetivo de la inversión inglesa en la flota mercante española fue disponer de embarcaciones de pabellón español para controlar el comercio con las colonias de Cuba y Puerto Rico y penetrar en el reservado tráfico de cabotaje. En las navieras anglo-bilbaínas, dedicadas preferentemente al tráfico con las colonias, el mecanismo empleado fue un préstamo hipotecario de características muy particulares, mientras que en las navieras de Barcelona y Sevilla, dedicadas a la navegación entre Inglaterra y puertos españoles, los datos disponibles en la actualidad sobre las mismas –derivados de una investigación en curso– parecen indicar que la inversión extranjera se realizó de forma directa, en otras palabras, que fueron filiales de la casa matriz inglesa²⁷. Otro hecho destacable y también específico de un sector tan internacionalizado como el transporte marítimo, es la presencia entre los veinte mayores armadores españoles en ese año de tres casas de capital español, pero domiciliadas en Liverpool y Londres, las de Olano, Larrínaga y Cía., Ramón Larrínaga y Eduardo Yeves Arana²⁸.

La confluencia del cambio institucional y la difusión del vapor en la navegación entre Europa y América explica que, a partir del decenio de 1870, comenzaran a constituirse en Bilbao sociedades de navegación equipadas con una flota de buques de vapor nuevos financiados con créditos hipotecarios aportados por comerciantes y armadores británicos. De todas ellas sobresalen las creadas por tres navieros, José Serra, Manuel M^a Arrotegui y Dionisio Tomás Eizaga, que absorbieron el 88 por 100 del capital prestado por extranjeros a navieros vizcaínos entre 1860 y 1890. El principal receptor de capital en el decenio de 1870 fue José Serra y Font, hijo de un destacado naviero barcelonés, José Serra Calsina, que al menos desde el decenio de 1860 explotaba una línea de vapores entre Barcelona y Liverpool²⁹. En 1874, ya residiendo en Bilbao, hipotecó un total de 13 vapores y dos corbetas por una cantidad cercana a los 8 millones de pesetas, a

²⁶ Valdaliso (1991), pp. 91-92, 97-98 y 318. El Código de Comercio de 1829 prohibía a los extranjeros adquirir y conservar buques españoles.

²⁷ En este sentido, el objetivo de la inversión británica no sería demasiado diferente del que indica Platt (1983), para el periodo anterior a 1870: financiar el comercio exterior y los intereses de los ingleses residentes en España.

²⁸ Sobre estas y otras casas de comercio y navegación españolas en Inglaterra, véase Valdaliso (2002) y el apartado 5 de este trabajo.

²⁹ La filiación de José Serra y Font aparece en el Registro de Buques de la Comandancia de

Cuadro 1. Presencia del capital extranjero entre las 20 mayores compañías navieras españolas en 1885

Compañía (o armador) española	Domicilio social	TRB	Compañía extranjera
Compañía Trasatlántica	Barcelona	67.942	
Marqués de Campo	Madrid	34.118	
Cía. de Navegación La Flecha	Bilbao	18.430	Bahr, Berend & Co.
Manuel M ^a Arrotegui	Bilbao	15.643	John Glynn & Sons
Línea de Vapores Serra	Bilbao	15.526	Fletcher & Co., Nickels & Co.
José Roca y Cía	Barcelona	14.245	MacAndrews & Co.
Juan Bta. Morera y Cía.	Barcelona	10.106	
Olano Larrínaga y Cía.	Liverpool-Bilbao	9.821	
José Serra y Font	Bilbao	8.292	Fletcher & Co., Nickels & Co.
Miguel Sáenz y Cía.	Sevilla	7.237	MacAndrews & Co.
Dionisio T. Eizaga	Bilbao	6.835	White, Forman & Co
Ybarra y Compañía	Sevilla	6.219	
Ramón Herrera	La Habana	5.948	
Menéndez y Cía.	Cienfuegos	5.655	
Vínuesa y Cía	Sevilla	5.534	
Ramón Larrínaga	Liverpool	5.374	
José M ^a Marínez de las Rivas	Bilbao	5.131	The Somorrostro Iron Ore Co.
Eduardo Yeves	Bilbao-Londres	4.994	A.B. Forwood y otros
Antonio Martínez de Pinillos	Cádiz	4.918	

Fuente: Lista Oficial de Buques de 1886 para la relación de navieras españolas y fuentes citadas en el texto para su vinculación con el capital extranjero.

Marina de Bilbao, Lista 5^a, Tomo 1, fol. 14, en la inscripción de la Corbeta *Obdulia* en la matrícula de Bilbao en 1865, copropiedad de José Serra y Calsina y Gregorio Albizuri. El primero cedió su participación a su hijo en 1868, quien acabó haciéndose con la parte de Albizuri tres años más tarde. Sobre Serra y Calsina, véase J.A. S. Y M. Ll. (1863), pp. 100-102. Según el Presidente del Centro Naval Español en 1879, José Ricart Giralt, la compañía de Serra y Calsina era otra naviera que encubría los intereses del capital inglés, véase Valdalisó (1991), p. 205.

[104]

un interés del 4 por 100, a George W. Bahr, George H. Fletcher, y John T. Nickels, todos ellos comerciantes y navieros de Liverpool³⁰. En 1879 y 1880, Serra y los hermanos Real de Asúa, unos de los principales exportadores de vinos de Bilbao³¹, junto con otros socios (algunos de los cuales, como José Antonio Arano, ya habían recurrido al préstamo de John T. Nickels en los años sesenta), cancelaron las hipotecas anteriores y crearon, respectivamente, las compañías Línea de Vapores Serra y Cía. de Navegación La Flecha. En la primera G. W. Bahr, uno de los antiguos prestamistas, es nombrado asesor del Director de la empresa, José Serra, y “representante de los accionistas que tal vez residieren en el extranjero”; en la segunda, el asesor era Thomas Hughes Jackson, naviero de Liverpool³². Además de esta función de asesoría, lo cierto es que los antiguos prestamistas llevaron la agencia y consignación de los buques de ambas empresas en Liverpool: Bahr para la línea entre la ciudad del Mersey y los puertos españoles; y Fletcher y Nickels para el servicio entre Liverpool y Cuba³³. A la altura de 1885, La Flecha y la Línea de Vapores Serra ocupaban, respectivamente, el tercer y el quinto lugar en el ranking de las veinte mayores navieras españolas³⁴.

En el decenio de 1890 tuvo lugar una reorganización de ambas compañías. En 1894, la Cía. de Navegación La Flecha pasó a denominarse La Flecha, entrando los Jackson a formar parte del accionariado de la empresa, con un 40 por 100 del capital³⁵. La reorganización de la Línea de Vapores Serra se produjo en 1899, algo a lo que no debió de ser ajeno la división producida un año antes en la firma Bahr, Behrend & Co., por la cual Gordon Ross, uno de los socios, dejaba la empresa llevándose todo el tráfico con España. Se constituyó una nueva sociedad, con el mismo nombre, en la que entraron como nuevos socios Manuel M^a Arrotegui y su hermano Nicolás, Pedro Larrañaga, el nuevo director de la compañía, y Walter L. Nikels, comerciante de Liverpool e hijo de uno de los antiguos prestamistas de la empresa. La nueva compañía estableció una delegación en Liverpool, regentada por Nikels y Ross, bajo la razón de Serra Steamship Co.³⁶.

³⁰ Archivo Histórico de Protocolos de Vizcaya (AHPV), Escrituras de Marina de Vizcaya, 1874 (6310), n^o 96, fols. 351-356; n^o 97, fols. 341-348 y n^o 98, fols. 333-338. *Fletcher & Co.* era una casa naviera mientras que *Bahr, Behrend & Co.* era una firma de *brokers* especializada en buques españoles y escandinavos. Desde finales de los cincuenta ambas empresas explotaban sendas líneas regulares entre Liverpool y puertos españoles, véanse Chandler (1960), pp. 82-83, y Cottrell (1992), p. 202.

³¹ Lazúrtegui y Larrea (1882), p. 12.

³² AHPV, Notario Calixto de Ansuategui, 1^o cuatrimestre 1879 (E.B. 6324), fols. 961-976, para la Línea de Vapores Serra; y Notario Calixto de Ansuategui, 1880 (6328), n^o 56, fols. 241-243, y n^o 241, fols. 1043-1064, para la Cía. de Navegación La Flecha. La referencia de Jackson, en *Board of Trade* 108/136, 1874, h. 151.

³³ La información procede de los *London Customs Bill of Entry* para 1880 y 1890. Véase también, *Parliamentary Papers, Reports, Commercial n^o 17* (1885), *Part V, Report by Consul-General Crawe on the Commerce and Agriculture of the Island of Cuba for the Years 1883 and 1884*, pp. 663-64.

³⁴ Valdaliso (2000), p. 295.

³⁵ Valdaliso (1991), p. 214, y Cottrell (1992).

³⁶ Valdaliso (1991), pp. 213-14.

En el decenio de 1880 los dos principales receptores de capital fueron Manuel M^a Arrotegui y Dionisio Tomás Eizaga, que ocuparon los puestos cuarto y undécimo, respectivamente, en la lista de las veinte mayores compañías navieras españolas en 1885. Es bastante probable que el primero, al igual que Olano y Larrinaga, se estableciera en la década de 1860 en Liverpool, siendo uno de los socios de la firma de Ship-chandlers Albizuri, Arrotegui & Co.³⁷. A la muerte de Albizuri, ocurrida antes de 1880, Arrotegui se unió a Enrique Soberón, de origen asturiano aunque nacido en Liverpool, apareciendo en 1883 como Ship-chandlers and Ship-store Merchants y comerciantes³⁸. Entre 1879 y 1890 Arrotegui adquirió 12 buques que sirvieron una línea entre Liverpool y Cuba y Puerto Rico, La Bandera Española, haciendo escala a la ida en Santander. La agencia de los buques era llevada en Liverpool por la casa Hawkes & Sommerville y en Cuba por Avendaño y Cía.³⁹. El prestamista, por un valor total superior a los 9 millones de pesetas, fue la casa John Glynn & Sons, a los que Arrotegui cedía, en concepto de intereses,

“la ganancia que el citado buque hipotecado produzca y al mismo correspondan, siendo de dichos señores todos los gastos necesarios para la buena conservación del buque, el seguro a riesgo marítimo y todos los demás así como también las pérdidas que pudieran ocurrir sin que les quepa el menor derecho a reclamar contra el dicho Don Manuel María de Arrotegui”⁴⁰.

Glynn & Sons estaba constituida por D. Edward Glynn y Walter Glynn, y llevaba una línea entre Liverpool y puertos del Mediterráneo. Más tarde explotó algunos vapores con el nombre de The Atlantic and Eastern Steam Shipping Co., compañía que acabó fusionándose con Mac Andrews & Co., una naviera inglesa que desde los años 70 explotaba con buques de bandera española una línea entre Londres–Liverpool y los principales puertos españoles⁴¹. Algunos de los buques de Arrotegui fueron vendidos a una firma de los Glynn en 1898, una vez que Cuba y Puerto Rico se habían independizado de España y la ventaja del pabellón español en ese tráfico había dejado de existir⁴². No obstante, con los buques restantes Arrotegui mantuvo esta línea, aunque servida desde Bilbao.

Dionisio T. Eizaga, que también aparecía en los Directorios de comercio de

³⁷ *The Commercial Directory of Liverpool, and Shipping Guide*, Pascoe & Co., Liverpool, 1869. Manuel M^a Arrotegui y Francisco Antonio Albizuri aparecen como socios en la corbeta de casco de hierro *Alfredo*, inscrita en Bilbao en 1865, Comandancia de Marina de Bilbao, Registro de Buques, Lista 5^a, Tomo 1, fol. 19.

³⁸ Véase Cuadro 3. La información sobre Soberón procede de González Echeagaray (1968), p. 38.

³⁹ *Parliamentary Papers, Reports, Commercial n° 17* (1885), *Part V, Report by Consul-General Crave on the Commerce and Agriculture of the Island of Cuba for the Years 1883 and 1884*, pp. 663-64.

⁴⁰ Valdaliso (1991), p. 211.

⁴¹ Chandler (1960), pp. 89-90. Sobre la presencia de MacAndrews en otras plazas, véase más adelante.

⁴² Valdaliso (1991), pp. 211-212.

[106]

Liverpool como corredor y agente marítimo, suscribió entre 1877 y 1885 seis hipotecas con William White y John Hawkes Genn por un importe cercano a los tres millones de pesetas. Eizaga tenía una participación, variable, en cada buque de entre el 12 y el 22 por 100. Como sucedía con las hipotecas suscritas por Arrotegui, los prestamistas eran los encargados del manejo del buque, “incluyendo el cobro de intereses, rendimientos de cuentas y demás operaciones”⁴³. La flota de Eizaga, conocida con el nombre de La Puertorriqueña, explotaba un servicio regular entre Liverpool y Puerto Rico, con escala en Santander. Sus agentes en Liverpool eran White, Forman & Co.⁴⁴. En 1891 Eizaga canceló las hipotecas de todos sus buques, vendiéndoselos al grupo naviero de Serra y los Real de Asúa⁴⁵.

El motivo de la asociación tan estrecha entre los comerciantes y navieros bilbaínos y sus colegas británicos también está suficientemente probado. Para los primeros, se trataba de disponer de capital barato para adquirir una flota de vapores moderna y de emplear las redes comerciales británicas; para los segundos, obtener unos buques de bandera y tripulación española para sortear el derecho diferencial de bandera que pesaba en los puertos de las colonias sobre los pabellones extranjeros (y la prohibición de efectuar el cabotaje a los buques de bandera no española)⁴⁶. El mecanismo empleado por éstos para disponer de buques de bandera española fue original: aportaban a los armadores vizcaínos el capital necesario para la compra del buque a cambio de una hipoteca sobre el mismo. El prestamista asumía la dirección y la explotación del buque (así como su seguro), haciéndose cargo de los beneficios y/o pérdidas del mismo. Además, el prestatario no podía enajenar el buque sin recibir el consentimiento de aquél. La fórmula jurídica empleada era, desde luego, más sencilla y flexible que la creación de una sociedad mercantil⁴⁷. Arrotegui, Eizaga y antes que ellos otros navieros menos importantes financiaron la adquisición de sus flotas de esta manera. En el caso de las dos navieras del grupo Serra, las hipotecas se cancelaron previamente a la constitución de dos sociedades anónimas con las cláusulas ya descritas, lo que induce a pensar que la representación de los socios ingleses se efectuó a través de otro mecanismo.

Ahora bien, ¿quiere eso decir que las navieras anglo-bilbaínas fueran exclusivamente unas «firmas tapadera» de los comerciantes y navieros ingleses, limitándose a aportar la oficialidad y la tripulación del buque? Salvo en el caso de Eizaga –probablemente el más ajustado a esta descripción, aunque tenía una participación en todos los buques– en todos los demás la impresión es que hubo una especie de

⁴³ Valdaliso (1991), pp. 210-211.

⁴⁴ González Echegaray (1968), p. 37.

⁴⁵ Valdaliso (1991), pp. 209-210.

⁴⁶ Valdaliso (1991), (2002) y (2005). Bahamonde y Cayuela (1992), pp. 286-87, señalan para la primera mitad del siglo XIX algunos casos similares debidos al mismo motivo.

⁴⁷ Para el conjunto de las hipotecas navales suscritas por los navieros vascos con prestamistas extranjeros entre 1860 y 1890, los préstamos descritos supusieron el 54 por 100 del total, el resto eran préstamos hipotecarios donde se fijaban plazos de amortización y tipos de interés, véase Valdaliso (1991), p. 208.

asociación mutuamente interesante para ambas partes. Tanto las navieras del grupo Serra, como La Bandera Española de Arrotegui continuaron en el negocio entre 1886 y 1890 (mientras duró la asimilación de la bandera británica), y después de la pérdida de las colonias y con las hipotecas de los buques canceladas. Por otra parte, hubo otras navieras de este tipo que, o no recurrieron al capital inglés, como Olano, Larrinaga y Cía., o si lo hicieron, como en los casos de Fidel Oleaga y Eduardo Yeves, los ingleses actuaron meramente como prestamistas, sin hacerse con el control de sus buques. Advértase que el precio del dinero en España era bastante más caro que en Inglaterra y en un sector capital-intensivo como era el transporte marítimo este factor tenía una gran importancia⁴⁸.

La cifra total de capitales extranjeros invertidos en la flota mercante vizcaína a través del préstamo hipotecario no fue despreciable. Entre 1860 y 1890 se adquirieron por este medio 62 buques con 56.790 toneladas de registro bruto, de las que más de 53.000 correspondieron a buques de vapor. Esta última cifra representó el 39 por 100 de la matrícula de vapores existente en Vizcaya en 1890, o el 69 por 100 del tonelaje mercante de vapor importado por Bilbao en esos años. La mayor parte de ese capital, un 98 por 100, procedió del Reino Unido, sobre todo de Liverpool (el resto fue aportado por comerciantes franceses avecindados en Bayona y Burdeos). La cifra total de capitales extranjeros invertidos en la marina mercante vizcaína entre 1860 y 1890, cercana a los 23 millones de pesetas corrientes, representó, aproximadamente, un 5 por 100 de todo el capital inglés invertido en España en este periodo, según las estimaciones de Broder (véase Cuadro 2), y un 46 por 100 del capital inglés invertido en el sector servicios, según las estimaciones de Costa⁴⁹.

Cuadro 2. Hipotecas de buques vizcaínos suscritas con prestamistas extranjeros, 1861-1890

Años	Nº hipotecas (1)	Capital prestado (ptas.) (2)	Capital inglés invertido en España (millones de francos) (3)	(2) / (3) en %
1861-1870	8	710.500	8,5	8,59
1871-1880	24	13.277.311	213,4	6,37
1881-1890	12	8.787.536	227,0	3,80
TOTAL	44	22.769.347	448,9	5,12

Fuente: Valdaliso (1991), p. 207, para las hipotecas navales, y Broder (1976), p. 62, para las cifras de capital inglés invertido en España. El tipo de cambio peseta/franco se ha tomado de Martín Aceña (1989). Para los años anteriores a 1868, año en el que se inicia la serie de Martín Aceña, se ha aplicado el tipo medio de los años 1868 a 1870.

⁴⁸ A la altura de 1867 el naviero Fernando de Aguirre señalaba que el capital costaba en España un 8 por 100, "cuando en el extranjero no alcanza sino el 4 o 4 1/2 por 100 de interés", Valdaliso (1991), p. 206.

⁴⁹ Aunque ya se ha indicado con anterioridad, tanto las estimaciones de Broder como las de Costa

[108]

En Barcelona y Sevilla, respectivamente, las compañías José Roca y Cía. y Miguel Sáenz y Cía. (sexta y décima en el ranking de las mayores compañías navieras españolas en 1885) estaban estrechamente vinculadas a la casa inglesa MacAndrews & Co., al igual que sus sucesoras, la Compañía Marítima y La Bética (en los puestos 15 y 18 en el ranking de 1900)⁵⁰. MacAndrews & Co. se dedicaba desde sus orígenes a finales del siglo XVIII a la importación de fruta desde España a Liverpool, donde tenía su domicilio social, contando desde fechas tempranas con una flota propia. En 1853, uno de los hijos del fundador, Robert, se traslada a Londres, creando la firma Robert MacAndrew & Co. Seis años más tarde, esta casa estableció una filial en Sevilla, asociándose con otro comerciante inglés afincado en esta plaza, John Cunningham, bajo la razón social de Juan Cunningham y Cía.⁵¹. MacAndrew y Cunningham participaron decisivamente en la creación de Miguel Sáenz y Cía. en 1861, una sociedad cuyo objeto era la navegación con buques de vapor entre Sevilla y Londres y en la que la firma de Juan Cunningham participaba con un 20 por 100 del capital y llevaba la gerencia, a través de un dependiente de su escritorio, Miguel Sáenz Murga. La sociedad se había creado originalmente con el nombre de Cunningham y Cía., pero ante las dudas sobre las eventuales consecuencias que la condición de extranjero de Juan Cunningham podría tener sobre la sociedad, se optó por crear otra firma nueva, ahora con el nombre de Miguel Sáenz y Cía.⁵². Tanto esta sociedad, como Robert MacAndrew & Co. se reorganizaron en 1872, tras la muerte de Cunningham y Sáenz, acaecida un año antes. La segunda creó una nueva sociedad en Sevilla, MacAndrews y Cía., de la que la casa matriz londinense era el socio capitalista y Charles E. Eder y Gattrell, su agente en Sevilla, el socio industrial. En lo que respecta a Miguel Sáenz y Cía., la sociedad amplió su capital y modificó sus estatutos, correspondiendo la gerencia a la filial de MacAndrews en Sevilla, que además tenía un 16,6 por 100 de su capital⁵³. MacAndrews y Cía., a través de diferentes socios y/o apoderados, mantuvo la Gerencia y la Secretaría de esa compañía naviera, continuó encargándose de la agencia y la consignación de los buques y también, en algunos casos, actuó como prestamista para la adquisición de nuevas embarcaciones⁵⁴. En 1892 Miguel Sáenz y Cía. se transformó en la Sociedad

no consideran las cifras de capital extranjero invertido en la marina mercante española, independientemente del mecanismo de inversión empleado. Otros autores han corregido al alza las cifras de Broder para otros sectores, por ejemplo López Morell (1999) y Chastagnaret (2000).

⁵⁰ Para el ranking de 1900, Valdaliso (2000).

⁵¹ Archivo Histórico Provincial de Sevilla (AHPS), Sección Protocolos, Legajo 15.742, fols. 2202-2206.

⁵² AHPS, Sección Protocolos, Legajo 15.548, fols. 10.647-10.654 y 10.657-10.658.

⁵³ AHPS, Sección Protocolos, Legajo 15.742, fols. 2.324 y ss.; y Archivo del Banco de España (ABE), Sucursal de Sevilla, Caja 18. Los datos consignados en la British Chamber of Commerce in Spain (1970) indican 1863 como la fecha de establecimiento de la filial sevillana, fecha que no concuerda con ninguna de las ofrecidas aquí.

⁵⁴ Charles E. Eder, el socio industrial de MacAndrews y Cía. mantuvo el puesto de Secretario de Miguel Sáenz y Cía. durante todo el tiempo de duración de esta compañía, Museu Marítim de

Anónima de Navegación a Vapor La Bética, ahora una filial de la firma inglesa (su Presidente, Secretario y Gerente eran los socios industriales de MacAndrews en Sevilla), que se mantuvo operativa en la navegación regular de cabotaje y entre España e Inglaterra hasta 1917⁵⁵.

MacAndrews trasladó su oficina principal en España a Barcelona en 1873, donde constituyó una filial, José Roca y Cía., dedicada principalmente al tráfico entre Inglaterra y los puertos españoles (aunque también empleó alguno de sus buques en el tráfico entre España y las colonias)⁵⁶. No obstante, ya con anterioridad había otras navieras vinculadas al capital inglés como la de José Serra y Calsina (padre de José Serra y Font, el líder de las navieras bilbaínas ya citadas), y Tintoré y Cía. (conocida en sus orígenes como la Hispano-Inglesa). Todas ellas, operaban en el tráfico de cabotaje extendido a puertos como Liverpool, Hamburgo y Marsella⁵⁷. En 1891 constituyó una filial en Barcelona, MacAndrews y Compañía, de forma similar a la filial sevillana (la casa de Londres era el socio capitalista y un agente de la empresa, E. Marshall, el socio industrial)⁵⁸. En 1894, la firma inglesa creó otra filial, la Compañía Marítima, que se hizo con todo el activo y el pasivo de la antigua José Roca y Cía. y que continuó operativa hasta el final de la I Guerra Mundial. Barcelona y Sevilla no fueron las únicas plazas desde las que operó MacAndrews & Co.; también abrió sucursales de la casa matriz en otros puertos como Denia, Almería, Málaga, Valencia y Bilbao⁵⁹.

A diferencia de lo sucedido con las navieras anglo-bilbaínas, la participación británica en las navieras catalanas y sevillanas no se liquidó tras la independencia de las colonias, sino que se mantuvo, puesto que uno de sus tráficos preferentes era el cabotaje, reservado a la bandera española. No es extraño, pues, que ante el proyecto de ley de convertir las acciones de las navieras españolas en nominativas, aprobado en 1916, la revista inglesa *Fairplay* indicase que

Barcelona (MMB), Centro de Documentación Marítima (CDM), Fondo MacAndrews, Actas de las Juntas Generales de M. Sáenz y Cía.

⁵⁵ MMB, CDM, Fondo MacAndrews, Actas del Consejo de Administración de La Bética, Acta de la reunión del Consejo de 5/1/1892; y ABE, Sucursal de Sevilla. El cónsul de Estados Unidos en Cádiz señalaba, en un informe sobre la marina mercante española de 1895, que La Bética (que explotaba una línea entre España e Inglaterra y Alemania) y la Cía. Marítima (que operaba en el tráfico de cabotaje y entre España e Inglaterra), “belong to Macandrew & Co., of London”, *American State Papers, Special Consular Reports Vol. XII, Highways of Commerce* (1895), p. 302. MacAndrew & Co. era la casa consignataria de los buques de estas dos compañías en Londres y Liverpool, *London Customs Bill of Entry*, 1900. Véase también Zapata (1992), p. 198, y Tortella (2000), p. 167.

⁵⁶ British Chamber of Commerce in Spain (1970). José Roca y Cía. se hizo con los buques de otra firma asociada a MacAndrews, Serapio Acebal y Cía., domiciliada en Gijón.

⁵⁷ Comisión especial arancelaria (1879), tomo I, pp. 113 y 279-87; Carrera Pujal (1961), p. 126; y Pascual (1991). La información sobre los tráficos de estas empresas en Valdalisó (1995) y (1999).

⁵⁸ ABE, Sucursales, Málaga, Caja 405. En 1905 y tras la disolución de ésta, se creó una nueva sociedad MacAndrews y Cía., con el mismo socio capitalista, pero ahora siendo un MacAndrew, Vernon William, el socio industrial, ABE, Sucursales, Almería, Caja 9.

⁵⁹ British Chamber of Commerce in Spain (1970).

[110]

“The Bill, if it becomes law, may seriously affect a number of British firms who control Companies running steamers under the Spanish flag as they may be forced to realise on a depreciated market”⁶⁰.

En el caso de MacAndrews, las compañías filiales se liquidaron, vendiéndose su flota a armadores españoles. La firma inglesa continuó operando en el tráfico regular entre España e Inglaterra, aunque ya con buques de bandera inglesa e integrada, desde 1917, en el grupo de empresas de la Royal Mail. A partir de entonces, la firma llevó sus negocios en España a través de una Agencia con sede en Barcelona, creada en 1918⁶¹. Otra firma que pasó a formar parte de este grupo fue la de John Glynn & Son, antiguo prestamista y agente del naviero bilbaíno Manuel M^a Arrotegui⁶².

Si hubo algún lugar donde el predominio del capital extranjero en el negocio marítimo fue evidente ese fue el archipiélago canario, aunque aquí no afectó tanto al transporte como a los servicios marítimos en general⁶³. La inversión y la presencia extranjera se acentuaron a partir de la modernización de los puertos de Tenerife y Las Palmas. La nueva infraestructura portuaria, junto con la posición estratégica de Canarias en las rutas hacia América y África Occidental llevó a algunas compañías navieras británicas de importancia a establecer estaciones carboneras en ambos puertos. No obstante, la primera empresa en acometer este servicio fue un consorcio formado en 1874 por varias casas británicas que operaban en Tenerife (Hamilton, Le Brun y Davidson), cuyo negocio original era la exportación de cochinilla y otros productos a Gran Bretaña⁶⁴. La primera de las grandes navieras inglesas en entrar en este negocio del carboneo fue Elder Dempster & Co., una naviera de Liverpool que explotaba varias rutas con África Occidental, formó rápidamente dos sociedades encargadas de llevar ese negocio en cada puerto, la Grand Canary Coaling Co. y la Tenerife Coaling Co.⁶⁵. A partir de este negocio inicial, que trajo como resultado un incremento notable de la presencia de la flota británica en el archipiélago, algunos empresarios británicos como Alfred

⁶⁰ *Fairplay*, 22/6/1916, p. 951. El proyecto de ley en cuestión tenía por objeto evitar la venta de buques al extranjero, sobre la política económica aplicada en el sector durante la I Guerra Mundial, véanse Roldán y García Delgado (1973), tomo II, capítulo I y Apéndice I, y Valdaliso (1990).

⁶¹ British Chamber of Commerce in Spain (1970), y ABE, Sucursales, Málaga, Caja 418.

⁶² British Chamber of Commerce in Spain (1970).

⁶³ El transporte exterior estaba en manos de navieras extranjeras. En lo que respecta al tráfico de cabotaje, interinsular, según el testimonio del cónsul británico en 1892, los vapores dedicados a este tráfico estaban financiados mayoritariamente con capital británico, Quintana Navarro (1992), Tomo II, p. 955. A la altura de 1908, un anuncio de la casa Hamilton, les señalaba, entre otras cosas, como dueños de una flota de vapores que cubría un servicio regular entre Santa Cruz de Tenerife, la Orotava y los puertos del Sur, y La Palma y Gomera, Guimerá (1989), lámina XXXVII.

⁶⁴ Guimerá (1989), pp. 122-23.

⁶⁵ Davies (1987) y (1990), pp. 43-45. Posteriormente creó otra compañía similar en La Palma, *Fairplay* 23/12/1915. Sobre el papel de las islas Canarias en este negocio, véase Suárez Bosa (2004). La segunda se registró en 1920 en Madrid, con un capital de un millón de pesetas, Tortella (2000), p. 59.

Jones o Edward Fyffe emprendieron otras actividades, básicamente la exportación y el transporte de plátanos y otros productos agrícolas hacia el mercado británico. Elder Dempster & Co. estableció una agencia en el Puerto de La Luz en 1885 para cargar plátanos y tomates en los viajes de retorno de sus buques hacia Liverpool, pero el incremento del negocio les llevó más adelante a hacer una escala en Londres y luego a integrarse hacia atrás adquiriendo plantaciones. La agencia asumió también la consignación y la representación de varias de las empresas dirigidas por Alfred Jones, como la African Steamship Co. o el Bank of British West Africa⁶⁶. Edward Fyffe, por su parte, tras una estancia en las islas en la que entró en contacto con numerosos plantadores de la zona, todos ellos ingleses, abrió una agencia de importación de plátano canario en Londres. Finalmente, en 1901, tuvo lugar la creación de Elders & Fiffes Ltd., que fusionaba el negocio del plátano canario de ambas compañías⁶⁷.

Aunque no hay estimaciones cuantitativas concretas, los diferentes estudios indican que el capital británico, a través de empresas establecidas en las islas o bien mediante delegaciones o filiales, controló la mayor parte de los servicios marítimos de las islas (remolcadores, carboneo, aguada y provisión de buques, agencia y consignación, seguros...). A la altura de 1904 el cónsul británico en el archipiélago indicaba que todo el negocio carbonero estaba controlado por compañías británicas. Un año antes, el 78 por 100 del negocio de la agencia y consignación de buques en Tenerife estaba en manos de compañías británicas, quedando el resto en manos de firmas españolas⁶⁸. Otro negocio que experimentó un fuerte crecimiento desde mediados de los años ochenta en adelante fue el turismo, también de ciudadanos británicos, algunos de los cuales acabaron invirtiendo en la creación de diversos hoteles⁶⁹.

Aunque queda fuera de los límites de este trabajo, la inversión extranjera también se produjo en las obras de mejora y acondicionamiento de varios puertos españoles como los de Aguilas, Málaga, El Musel o Pasajes. En este último, tanto las obras como la gestión estuvieron, desde 1884 hasta 1926, en manos de la Sociedad General del Puerto de Pasajes, constituida en París y controlada por el Crédit Mobilier de los Pereire⁷⁰.

⁶⁶ Davies (1990), pp. 45-49 y 91-99. La agencia se transformó en una sociedad anónima en 1913, con un capital desembolsado de 20.000 libras esterlinas, Tortella (2000), pp. 92-93.

⁶⁷ Davies (1990), pp. 45-49 y 91-99.

⁶⁸ La cita del cónsul británico en Canarias procede de la edición en castellano de Quintana Navarro (1992), T. II, p. 657. Véase también Guimerá (1989), pp. 145-46 y 164-66. Una relación de las empresas extranjeras establecidas en Canarias en Tortella (1999), pp. 19-20.

⁶⁹ Informe consular británico de 1892, Quintana Navarro (1992), T. II, pp. 972-974; Davies (1987), pp. 373-75, y Guimerá (1989), pp. 182-87.

⁷⁰ Tortella (1999), pp. 17-18. El caso del puerto de Pasajes y la Sociedad General del Puerto de Pasajes, en Broder (1982) y Zurbano (1999).

[112]

5. Los contactos comerciales

La transferencia de tecnología, capitales, sistemas de organización y gestión de Gran Bretaña a España se vio facilitada, además de por la mejora en las comunicaciones (la conexión telegráfica con el Reino Unido existe desde principios del decenio de 1870), por la estrecha relación comercial existente entre los dos países. Las relaciones comerciales acrecentaron los contactos entre comerciantes españoles y británicos, esporádicos y/o regulares, pero también el establecimiento de delegaciones de las compañías de comercio, navegación y servicios marítimos en cada país. Por otra parte, fue cada vez más frecuente entre las familias de empresarios españoles que operaban en estos negocios enviar a sus hijos a estudiar y/o a realizar un periodo de prácticas en el Reino Unido. A través de estos tres mecanismos, relaciones comerciales, establecimiento de agencias y delegaciones en cada país y periodos de estancia, se consolidó una red de contactos personales, basados en la reputación y la confianza, a través de la que fluyó la información de todo tipo.

Las relaciones comerciales internacionales, a pesar de la mejora en las comunicaciones, seguían basadas en buena medida en la experiencia y la reputación, y respondían a patrones de comportamiento y fórmulas tradicionales basadas en la honestidad y reciprocidad entre agentes y corresponsales, que contribuían a reducir los costes de transacción. En el caso de Vizcaya, las relaciones comerciales con Gran Bretaña habían sido tradicionalmente importantes, pero a partir del decenio de 1870 en adelante se vieron reforzadas por el comercio de mineral de hierro y carbón entre ambas regiones, que trajo consigo el establecimiento en Bilbao no sólo de compañías mineras, sino de agencias y/o filiales de casas comerciales y de corretaje británicas, de firmas dedicadas a la provisión de buques e incluso de otros servicios para los marinos ingleses que frecuentaban el puerto⁷¹. Como ya se ha indicado antes, los primeros navieros vizcaínos en utilizar la fórmula jurídica de la compañía de un solo buque, Martínez Rivas y Sota y Aznar, eran los que antes habían entrado en contacto, en su calidad de exportadores de mineral, con navieras de Cardiff de estas características. Martínez Rivas, además, tenía una estrecha relación de negocios con el constructor Charles Palmer, socio tecnológico en Astilleros del Nervión. En lo que respecta a Sota y Aznar, además de sus contactos comerciales y de la prolongada experiencia en el negocio de la corredería y los fletamentos marítimos de Eduardo Aznar de la Sota, la estancia de su primogénito, Eduardo Aznar Tutor, en Inglaterra debió de contribuir poderosamente a mejorar la información y los contactos de las casas Aznar y Sota y Aznar en ese país⁷². En el Bilbao de principios del siglo XX revistas como *Fairplay* eran reci-

⁷¹ El corresponsal de *Fairplay* en Bilbao indicaba en 1883 que las firmas inglesas de provisión de buques también se dedicaban a proveer de bebidas a los marinos; y que existían dos casas de marinos y una Iglesia anglicana, *Fairplay*, 14/9/1883, pp. 425-26. Véase también Lazúrtegui y Larrea (1882), pp. 10-12, y la sección de anuncios al final del libro.

⁷² Sobre los contactos de Martínez Rivas, véase Valdaliso (1991). Orueta en sus memorias cali-

bidas regularmente en los escritorios de muchas compañías navieras, y en instituciones como La Bilbaína, un club privado, o la Cámara de Comercio de Bilbao.

El establecimiento de sucursales de compañías británicas dedicadas al negocio de la consignación y la agencia de buques también se produjo en todo el litoral mediterráneo, de Barcelona a Málaga. También en Cádiz y Huelva, vinculadas, respectivamente, a la exportación de vinos y piritas⁷³. El archipiélago canario fue otro lugar donde la vinculación comercial a Gran Bretaña fue muy importante, lo que se tradujo en una presencia de comerciantes británicos muy numerosa, dedicados a la exportación de vinos, cochinilla y otros productos agrícolas. No obstante, su número creció considerablemente a partir de la modernización de los puertos de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife, iniciada a principios del decenio de 1880, que insertó estas islas, como proveedores estratégicos de servicios marítimos, dentro de los circuitos de comercio y navegación de las compañías británicas hacia África y América. Los británicos establecieron numerosas empresas y filiales en ambas islas, controlaron la representación de algunas grandes firmas de seguros (Lloyd's) y de comunicación (Reuter's), además de crear sus propios ámbitos de sociabilidad (colegios, iglesias, clubes, etc.)⁷⁴.

La presencia inglesa en Cuba también fue muy importante, hasta 1870 realizada de forma indirecta, a través de casas y agencias comerciales antillanas. A partir de 1870 la inversión directa en la isla aumentó de forma notable. Al igual que sucedió con la flota, el préstamo privado fue el primer y más importante mecanismo de inversión de capital británico en Cuba. Las estimaciones de Bahamonde y Cayuela indican que el total de créditos privados concedidos por firmas de la *City* londinense entre 1846 y 1854 sobrepasó los 125 millones de pesetas⁷⁵.

Viceversa, la presencia española en el Reino Unido en el siglo XIX también fue muy destacable. Bahamonde y Cayuela han demostrado la existencia, desde el decenio de 1840 en adelante existió una numerosa presencia de comerciantes españoles e hispano-antillanos en Londres y Liverpool, dada su condición de principales puertos de entrada de los productos antillanos para el mercado británico y europeo⁷⁶. En Londres, algunas casas bancarias y de comercio de origen vasco como Cristobal de Murrieta y Cía. o Mildred Goyeneche se establecieron en la *City* en el decenio de 1840, dedicadas sobre todo a financiar el comercio entre Inglaterra, España y sus colonias. No fueron las únicas, hubo otras casas bancarias y comerciales de notable importancia como las de Zulueta y Cía.,

fica a Eduardo Aznar como "El más hecho entonces a la vida inglesa y quien mejores relaciones tenía en Inglaterra, del Bilbao de nuestra generación".

⁷³ Tortella (1999), pp. 16-17.

⁷⁴ Guimerá (1989), capítulo III y pp. 124-25.

⁷⁵ Bahamonde y Cayuela (1992), pp. 279-360. La estimación en p. 331.

⁷⁶ Bahamonde y Cayuela (1992), pp. 66-85. La presencia española tampoco era inusual, puesto que tanto Londres como Liverpool eran plazas que contaban con una nutrida representación de comerciantes extranjeros, véase Chapman (1992). El establecimiento de agencias y delegaciones en Londres fue también uno de los factores que explican el desarrollo y expansión de la flota mercante griega en el periodo de entreguerras, véase Harlaftis (1993).

[114]

Campuzano y Cía., o las de los Alonso Jiménez, los Casa Lombillo o José de Arcocha. La gran mayoría de estas casas de comercio hispano-antillanas establecidas en Londres acabó cerrando sus puertas y trasladando sus capitales a España durante las dos últimas décadas del siglo XIX, antes de la independencia de las colonias⁷⁷.

La casa Murrieta, en concreto, llegó a ser propietaria de algunas embarcaciones, además de otorgar préstamos a algunos navieros vizcaínos para financiarles la adquisición de buques⁷⁸. No obstante, el armador vizcaíno más importante afincado en esta plaza fue Eduardo Yeves, comerciante y naviero que figuraba en 1885 en la lista de las veinte mayores navieras españolas y que también recurrió al crédito hipotecario inglés para adquirir una flota de cuatro vapores⁷⁹.

Cuadro 3. Comerciantes y navieros vizcaínos establecidos en Liverpool en 1883

Dedicación	Razón social
Ship-chandlers and ship-store merchants	Arrotegui & Soberon Eizaga, Dionisio Larrinaga & Co. Zarza, J.F. & Co.
Shipowners	Olano, Larrinaga & Co.
Boat-builders and shipwrights	Abitua, Juan B. de
Shipbrokers	De Eizaga, D. Olano, Larrinaga & Co. Oleaga, Fidel de
Iron Merchants	De Oleaga, F. & Co.
Merchants. General	Arrotegui & Soberon Larrinaga, F. De & Co. Olano, Larrinaga & Co. Ybarrondo, Domingo de Zarza, J. F. & Co.

Fuente: *Slater's Royal National Commercial Directory of North Wales, Cheshire, Shropshire, with a classified Trades Directory of Liverpool*, Isaac Slater, Manchester, 1883.

En Liverpool, un directorio comercial de 1869 señala la presencia de firmas como Olano, Larrinaga & Co. y Albizuri, Arrotegui & Co., dedicadas al comercio, la navegación y otros servicios marítimos⁸⁰. Pocos años más tarde, en 1874,

⁷⁷ Bahamonde y Cayuela (1992), pp. 102-22 y 223 y ss.

⁷⁸ Bahamonde y Cayuela (1992), pp. 94-95, y Valdaliso (2002).

⁷⁹ AHPV, Escrituras de Marina de Vizcaya, 1883, 2º semestre, nº 284, fols. 1857-63. Sobre el traslado de los buques de La Habana a Bilbao, véase Registro de Buques de la Comandancia de Marina de Bilbao (RBCMB), Lista 5ª, Tomo 1, fols. 153, 154 y 173. La posición de Yeves dentro de la flota mercante española se ha obtenido de Valdaliso (2000), p. 295.

llegó a Liverpool Florentino Larrinaga, haciéndose cargo del negocio inicial de Olano, Larrinaga & Co. de suministros navales y provisión de buques. En su edición de 1883, el Directorio de Slater da cuenta de la presencia en Liverpool de al menos nueve firmas de vizcaínos dedicadas al comercio, la consignación, la agencia y el corretaje de buques (véase Cuadro 3).

Además de las ya citadas (Arrotegui & Soberon sustituyó a la ya indicada de Albizuri, Arrotegui & Co.), otra de ellas era la de Fidel Oleaga y Cía. La presencia de los Oleaga en Liverpool se remonta, cuando menos, a la década de 1850, época en la que Fidel Oleaga regentaba una casa de comercio con su hermano Manuel. A principios de los años ochenta, la firma citada era uno de los principales exportadores de mineral de Bilbao⁸¹. Tanto Oleaga, como otros comerciantes vizcaínos que figuran en ese Directorio (José Fernández Zarza, Dionisio Eizaga o Arrotegui y Soberón), concertaron en los decenios de 1870 y 1880 préstamos hipotecarios con casas de Liverpool.

Por diferentes motivos, lo cierto es que la gran mayoría de las compañías de navegación y servicios marítimos citadas acabaron cerrando sus oficinas en el Reino Unido y trasladándose a España. Sólo la casa Larrinaga, sucesora de la antigua firma Olano, Larrinaga & Co. permaneció en Liverpool, aunque ya como una compañía naviera plenamente inglesa, hasta finales del siglo XX⁸². Las nuevas firmas de españoles abiertas en Londres y Liverpool a partir de entonces, de dimensiones y negocio mucho más modestas, fueron agentes y corresponsales de compañías navieras y de seguros españolas⁸³.

Por último, y en este entramado de contactos y relaciones comerciales entre empresarios españoles y británicos, no resulta extraño que el Reino Unido se convirtiera en un destino cada vez más frecuente para los hijos de los comerciantes y navieros españoles, que acudían allí con el objeto de completar su formación. Familias con una cierta tradición en el negocio marítimo como los Ybarra (sevillanos y bilbaínos), los Bergé, los Aznar, los Coste o los Zubiría, entre otras, enviaron a sus hijos al Reino Unido durante un cierto tiempo⁸⁴. Como indicaba en sus memorias un testigo de aquella época, José de Orueta,

“Los inmediatos a nuestra generación, Urigüenes, MacMahon, Briñas, Costes, Jáureguis, Ibarra, Zubirías, Aznar; etcétera, habían seguido el camino de ir a Inglaterra unos años, formarse allí a las costumbres y aprendizaje comercial inglés y volver a su escritorio. Todos ellos acertaron, y raro fue el que no salió adelante, haciendo prosperar su casa y negocio.”

⁸⁰ *The Commercial Directory of Liverpool, and Shipping Guide*, Pascoe & Co, Liverpool 1869.

⁸¹ Fidel y Manuel Oleaga eran hijos de un naviero bilbaíno que operó en la carrera de Filipinas, Mamerto Oleaga, y actuaron de corresponsales para comerciantes y navieros españoles, entre ellos la casa Ignacio Fernández de Castro, cuya flota se empleaba en el tráfico con Filipinas y las Antillas, Cózar (1998), pp. 100 y 103.

⁸² Sobre esta empresa, véase Jordan (1974) y Valdaliso (2002).

⁸³ Como Galindez Brothers, agentes de la compañía de seguros Aurora, *Fairplay*, 14/3/1901.

⁸⁴ La referencia de los Ybarra y los Bergé procede de Sierra (1992), p. 33, las restantes de Orueta (1929).

[116]

Bibliografía

- ALDCROFT, Derek H. (1965): "The Depression in British Shipping 1901-11", *Journal of Transport History*, VII, 14-23.
- ANGIER, E.A.V. (1920): *Fifty Years' Freights, 1869-1919*. Londres, Fairplay.
- BAHAMONDE, Angel, y CAYUELA, G. (1992): *Hacer las Américas. Las elites coloniales españolas en el siglo XIX*. Madrid, Alianza.
- BARTY-KING, Hugh (1977): *The Baltic Exchange. The History of a Unique Market*. Londres, Hutchinson Benham.
- BLAKE, George (1960): *Lloyd's Register of Shipping 1760-1960*. Londres, Lloyd's Register of Shipping.
- BOYCE, Gordon (1995): *Information, Mediation and Institutional Development. The Rise of Large Scale Enterprise in British Shipping, 1870-1919*. Manchester, Manchester University Press.
- BRITISH CHAMBER OF COMMERCE IN SPAIN (1970): "MacAndrews 1770-1970. Two centuries in Anglo-Spanish Trade", *Trade Review*, July/September 1970, 64-74.
- BRODER, Albert (1976): "Les investissements étrangers en Espagne au XIXe siècle: Méthodologie et quantification", *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, 54, 1, 29-63.
- BRODER, Albert (1982): *Le role des interets étrangers dans la croissance de l'Espagne, 1815-1913. Etat, entreprise et histoire*, Tesis d'Etat, Microfichas publicadas por la Université de Lille III.
- CARRERA PUJAL, Jaime (1961): *La economía catalana en el siglo XIX. Tomo IV: Marina mercante, puertos, carreteras y ferrocarriles*. Barcelona, Bosch.
- COMISIÓN ESPECIAL ARANCELARIA (1867): *Información sobre el derecho diferencial de bandera y sobre los de aduanas exigibles a los hierros, el carbón de piedra y los algodones. Tomo I: Derecho Diferencial de Bandera*. Madrid, Imprenta Nacional.
- COMISIÓN ESPECIAL ARANCELARIA (1879): *Información sobre las consecuencias que ha producido el derecho diferencial de bandera y sobre las valoraciones y clasificaciones de los tejidos de lana, formada con arreglo a los artículos 20 y 29 de la Ley de Presupuestos del año 1878-79. T. I: Derecho Diferencial de Bandera*. Madrid, Imprenta de Manuel Minuesa de los Ríos.
- COMISIÓN ESPECIAL ARANCELARIA (1883): *Información sobre las consecuencias que ha producido el derecho diferencial de bandera y sobre las valoraciones y clasificaciones de los tejidos de lana, formada con arreglo a los artículos 20 y 29 de la Ley de Presupuestos del año 1878-79. Tomo III: Industrias lanera y naviera. Discusión y aprobación de los dictámenes*. Madrid, Imprenta de Manuel Minuesa de los Ríos.

- COSTA CAMPÍ, M^a Teresa (1981): “Iniciativas empresariales y capitales extranjeros en el sector servicios de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX”, *Investigaciones Económicas*, 14, pp. 45-83.
- COTTRELL, P.L. (1981): “The steamship on the Mersey, 1815-1880: investment and ownership”, en COTTRELL, P. L., y ALDCROFT, D. H. (eds.): *Shipping, Trade and Commerce. Essays in Memory of Ralph Davis*, pp. 137-263, Leicester University Press.
- COTTRELL, P.L. (1992): “Liverpool Shipowners, the Mediterranean, and the Transition from Sail to Steam During the Mid-Nineteenth Century”, *Research in Maritime History*, 2, pp. 153-202.
- CÓZAR NAVARRO, M^a C. (1998): *Ignacio Fernández de Castro y Cia., una empresa naviera gaditana*. Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- CRAIG, Robin (1978): “Aspects of Tramp Shipping and Ownership”, en MATTHEWS, Keith, y PANTING, Gerald (eds.): *Ships and Shipbuilding in the North Atlantic Region*, pp. 207-229, St. John’s, Memorial University of Newfoundland.
- CRAIG, Robin (1981): “William Gray & Company: a West Hartlepool shipbuilding enterprise, 1864-1913”, en COTTRELL y ALDCROFT (eds.): pp. 165-191.
- CHANDLER, George (1960): *Liverpool Shipping. A Short History*. Londres, Phoenix House.
- CHASTAGNARET, G. (2000): *L’Espagne, puissance minière dans l’Europe du XIXe siècle*. Madrid, Casa de Velázquez.
- DAVALILLO AURREKOETXEA, Alfonso (1995): *Evolución histórica de la Escuela de Náutica de Bilbao*. Vitoria, Gobierno Vasco-Depto. Transportes y Obras Públicas.
- DAVIES, Peter N. (1987): “The British contribution to the economic development of the Canary islands with special reference to the nineteenth century”, en *VI Coloquio de Historia Canario-Americana*, pp. 353-379. Las Palmas, Cabildo Insular de Gran Canaria.
- DAVIES, Peter N. (1990): *Fyffes and the banana: Musa Sapientum. A Centenary History 1888-1988*. Londres, Athlone Press.
- DAVIS, Ralph (1978): “Maritime History: Progress and Problems”, en MARINER, Sheila (ed.): *Business and Businessmen. Studies in Business, Economic and Accounting History*. Liverpool, Liverpool University Press.
- FAYLE, Ernest (1933): *A short history of the world shipping industry*. Londres, George Allen & Unwin.
- FISCHER, Lewis R., y NORDVIK, Helge W. (1986): “Maritime Transport and the Integration of the North Atlantic Economy, 1850-1914”, en FISHER, W., McINNIS, R.M., y SCHNEIDER, J. (eds.): *The Emergence of a World Economy 1500-1914. Part II: 1850-1914*, pp. 519-544. Wiesbaden, Franz Steiner Verlag Wiesbaden GmbH.

[118]

- GIBBS, John Morel (1982): *Morels of Cardiff: The History of a Family Shipping Firm*. Cardiff, National Museum of Wales.
- GONZÁLEZ ECHEGARAY, Rafael (1968): *La Marina Cántabra. III. Desde el vapor*. Santander, Diputación Provincial.
- GREEN, Edwin (1985): "Very private enterprise: Ownership and finance in British Shipping, 1825-1940", en YUI, T., y NAKAGAWA, K. (eds.): *Business History of Shipping. Strategy and Structure*, pp. 219-248. Tokyo, University of Tokyo Press.
- GUIMERÁ RAVINA, Agustín (1989): *La casa Hamilton: una empresa británica en Canarias (1837-1987)*. Santa Cruz de Tenerife.
- HARLAFTIS, Gelina (1993): "Greek shipping offices in London, 1919-1939", *International Journal of Maritime History*, V, 2,
- HARLAFTIS, Gelina (1996): *A History of Greek-Owned Shipping. The Making of an International Tramp Fleet, 1830 to the Present Day*. Londres, Routledge,
- HARLEY, Charles K. (1985): "Aspects of the Economics of Shipping", en FISCHER, Lewis R., y PANTING, Gerald E. (eds.): *Change and Adaptation in Maritime History. The North Atlantic Fleets in the Nineteenth Century*, pp. 167-186. St. John's, Memorial University of Newfoundland.
- HARLEY, Charles K. (1986): "Late Nineteenth Century Transportation, Trade and Settlement", en FISCHER, McINNIS y SCHNEIDER (eds.): pp. 593-617.
- HEADRICK, D. R. (1991): *The Invisible Weapon. Telecommunications and International Politics, 1851-1945*. Nueva York, Oxford University Press.
- HEATON, Paul (1987): *Tatems of Cardiff*. Newport, The Starling Press.
- HYDE, Francis E. (1963): "The Business of Shipping", *Business History*, VI, 1, 20-26.
- ISSERLIS, L. (1938): "Tramp shipping cargoes, and freights", *Journal of the Royal Statistical Society*, CI, Part I, pp. 53-134.
- J.A. S. Y M. LI. (1863): *El Consultor. Nueva Guía de Barcelona. Libro de grande utilidad para los vecinos y forasteros, y sumamente indispensable a todos los que pertenecen a las clases mercantil e industrial*. Barcelona, Establecimiento tipográfico de Narciso Ramírez.
- JENKINS, David (1985): *Jenkins Brothers of Cardiff: A Ceredigion Family's Shipping Ventures*. Cardiff, National Museum of Wales.
- JENKINS, G. J. (1982): *Ewan Thomas Radcliffe. A Cardiff Shipowning Company*. Cardiff, National Museum of Wales.
- JORDAN, Roger W. (1974): "Larrinaga's of Liverpool", *Sea Breezes*, Febrero 1974, 81-94.
- LAZÚRTEGUI, Julio, y LARREA, V. (1882): *Merchant's and Shipmaster's Practical Guide to the Port of Bilbao*. Bilbao, Juan E. Delmas.
- LEWIS, W. Arthur (1941): "The Inter-Relations of Shipping Freights", *Economica*, VII, 52-76.

- LÓPEZ-MORELL, Miguel A. (1999): *La incidencia del capital extranjero en el desarrollo económico de la España contemporánea*. Universidad de Sevilla, Seminario de Historia Económica Ramón Carande, Documento de Trabajo 1999-001.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo (1989): “Sistema monetario y financiero”, en CARRE-RAS, Albert (Dir.): *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior.
- MARTÍNEZ-ALCUBILLA, Marcelo (1923): *Diccionario de la Administración Española*, Madrid.
- MORENO, F. Javier (1991): “La Escuela especial de Náutica de Cartagena (1915-1924)”, en VALERA, M., y LÓPEZ, C. (eds.): *Actas del V Congreso de la Sociedad Española de Historia de las Ciencias y las Técnicas*. Barcelona, vol. I, pp. 449-468.
- MORENO, F. Javier (1993): “La enseñanza náutica en Barcelona entre 1769 y 1939”, *Revista de Historia Naval*, XI, 25-45.
- ORUETA, José de (1929): *Memorias de un bilbaíno 1870 a 1900*. Bilbao (cito de la edición realizada por El Tilo en 1993).
- PASCUAL, Pere (1991): “La modernització dels mitjans de transport a la Catalunya del segle XIX”, en NADAL, Jordi (dir.): *Historia económica de la Catalunya contemporánea*, pp. 297-335. Barcelona, Enciclopedia Catalana.
- PLATT, D.C.M. (1983): “Las finanzas extranjeras en España, 1820-1870”, *Revista de Historia Económica*, I, 1, 121-150.
- POLLARD, Sidney, y ROBERTSON, Paul (1979): *The British Shipbuilding Industry, 1870-1914*. Londres, Harvard University Press.
- QUINTANA NAVARRO, Francisco (ed.) (1992): *Informes consulares británicos sobre Canarias (1856-1914)*: 2 tomos. Las Palmas, Universidad de Las Palmas-Caja Canarias.
- RODRIGO ALHARILLA, Martín (2000): *Los Marqueses de Comillas 1817-1925. Antonio y Claudio López*. Madrid, LID Editorial Empresarial.
- ROLDÁN, Santiago, y GARCÍA DELGADO, José Luis (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España 1914-1920*. Madrid, CECA.
- ROSSETY, José (1864): *Guía de Cádiz, el Puerto de Santa María, San Fernando y el Departamento, para el año de 1864*. Cádiz, Imprenta de la Revista Médica.
- SAUL, S.B. (1954): “Britain and World Trade, 1870-1914”, *Economic History Review*, VII, 49-66.
- SCHOLL, Lars (1985): “Shipping Business in Germany in the Nineteenth and Twentieth Centuries”, en YUI y NAKAGAWA (eds.): pp. 185-213.
- SCHOLL, Lars (1998): “The Global Communications Industry and Its Impact on International Shipping Before 1914”, *Research in Maritime History*, 14, 195-215.

[120]

- SCHOLLER, Paul (1951): “L’évolution séculaire des taus de fret, et d’assurance maritimes, 1819-1940”, *Bulletin de L’Institut de Réserches Economiques et Sociales*, XVII, 5, 519-557.
- SIERRA, María (1992): *La familia Ybarra, empresarios y políticos*, Sevilla, Muñoz, Moya y Montraveta.
- STURMEY, S.G. (1962): *British Shipping and World Competition*. Londres, Athlone Press.
- SUÁREZ BOSA, Miguel (2004): “The Role of the Canary Islands in the Atlantic Coal Route from the End of the 19th Century to the beginning of the 20th Century”, *International Journal of Maritime History*, 16, 1, 95-124.
- TORRES VILLANUEVA, Eugenio (1989): *Ramón de la Sota: historia económica de un empresario (1857-1936)*. Madrid, Editorial de la Universidad Complutense.
- TORRES VILLANUEVA, Eugenio (1991): “Barcos, carbón y mineral de hierro. Los vapores de Sota y Aznar y los orígenes de la moderna flota mercante de Bilbao, 1889-1900”, *Revista de Historia Económica*, IX, 1, 11-32.
- TORTELLA, Teresa (1999): “Archivos de Empresas Portuarias en España”, *Parabiblos*, 11, 11-24.
- TORTELLA, Teresa (2000): *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*: Madrid, Banco de España.
- VALDALISO, Jesús M^a (1990): “Política económica y grupos de presión: la acción colectiva de la Asociación de Navieros de Bilbao, 1900-1936”, *Historia Social*, 7,
- VALDALISO, Jesús M^a (1991): *Los navieros vascos y la marina mercante en España, 1860-1935. Una historia económica*. Bilbao, IVAP.
- VALDALISO, Jesús M^a (1993a): *Desarrollo y declive de la flota mercante española en el siglo XX: Historia de la Compañía Marítima del Nervión (1907-1986)*. Madrid, Fundación Empresa Pública–Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9305.
- VALDALISO, Jesús M^a (1993b): “Spanish Shipowners in the British Mirror: Patterns of Ownership, Investment and Finance in the Bilbao Shipping Industry, 1879-1913”, *International Journal of Maritime History*, V, 2, 1-30.
- VALDALISO, Jesús M^a (1995): “La flota mercante española y el tráfico con América en la segunda mitad del siglo XIX”, *Revista de Historia y Cultura Naval*, XIII, 49, 7-37.
- VALDALISO, Jesús M^a (1996): “Las empresas navieras españolas: estructura y financiación (c. 1860-1935)”, en COMÍN, Francisco, y MARTÍN ACEÑA, Pablo (eds.): *La empresa en la historia de España*, pp. 303-323. Madrid, Civitas.
- VALDALISO, Jesús M^a (1999): “Catalanes, bilbaínos y sevillanos en el cabotaje regular español del siglo XIX”, en CARRERAS, A., PASCUAL, P., REHER,

- D., y SUDRIÀ, C. (eds.): *Doctor Jordi Nadal. La industrialización y el desarrollo económico de España*, vol. I, pp. 640-655. Barcelona, Universitat de Barcelona.
- VALDALISO, Jesús M^a (2000): “The Rise of Specialist Firms in Spanish Shipping and Their Strategies of Growth 1860 to 1930”, *Business History Review*, 74, 267-300.
- VALDALISO, Jesús M^a (2002): “Bandera y colonias españolas, navieros y marinos vizcaínos y capital y comercio británicos. Las navieras anglo-bilbainas en el último tercio del siglo XIX”, *Itsas Memoria*, 4, 455-471.
- VALDALISO, Jesús M^a (2005): “Trade, Colonies and Navigation Laws: The Flag Differential Duty and the International Competitiveness of Spanish Shipping in the Nineteenth Century”, *International Journal of Maritime History*, XVII, 2, 31-60.
- VILLE, Simon P. (1993): “The Growth of Specialization in English Shipowning 1750 to 1850”, *Economic History Review*, 46, 4, 702-722.
- ZAPATA TINAJERO, Amalia (1992): *La reconversión del puerto de Sevilla en la primera mitad del siglo XX. De los muelles fluviales a la dársena cerrada*. Sevilla, Junta del Puerto de Sevilla.
- ZURBANO MELERO, Gabriel (1999): *El puerto de Pasajes durante la industrialización de Guipúzcoa (1870-1936). Gestión y funciones económicas*, Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco.