

# *La historiografía sobre las elites financieras europeas del largo siglo XIX: investigaciones, controversias y lagunas*

*Giuseppe Telesca*

Instituto Universitario Europeo  
giuseppe.telesca@eui.eu

*Resumen:* Este artículo ofrece una perspectiva general de las obras historiográficas sobre las elites financieras europeas escritas a partir de los años setenta y ochenta del siglo XX. El interés por las elites financieras del periodo comprendido entre principios del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial derivó del descubrimiento del «discreto encanto de la burguesía» que se produjo en los años setenta, desencadenado a su vez por una fe decreciente en el intervencionismo estatal y en las recetas keynesianas. Una gran cantidad de investigaciones se dedicaron a analizar los orígenes, la formación académica, la red de relaciones y los valores culturales de las elites financieras europeas, o a calibrar su influencia sobre otras elites (la elite política sobre todo) y su proximidad a ellas. Pero, cuando los factores políticos y las cuestiones metodológicas hicieron que en los años noventa disminuyera el interés de los historiadores por las elites financieras, gran parte de las obras se habían concentrado en los casos británico, francés y alemán mientras que en otros países se estudiaron menos. El artículo resume las principales conclusiones resultantes de estos estudios y defiende la necesidad de ampliar el ámbito geográfico de la bibliografía sobre elites financieras, poniendo de relieve que ha llegado el momento de saber más acerca de las elites financieras españolas del siglo XIX.

*Palabras clave:* elites financieras, biografías colectivas, burguesía, aristocracia financiera, capitalismo caballeresco.

*Abstract:* This article provides an overview of the historiography of European financial elites from the 1970s and 1980s onwards. The interest in financial elites from the early nineteenth century to the First World

War was a by-product of the 1970s discovery of the «discreet charm of the bourgeoisie». This, in turn, had been triggered by the diminishing faith in state interventionism and Keynesian prescriptions. A wealth of research was devoted to exploring the backgrounds, education, network of relationships and cultural values, and to measuring the influence of financial elites on, and their proximity to, others (political elites in particular). When in the 1990s political factors and methodological issues caused the interest of historians to wane, the British, French and German cases had been well explored. In contrast, much less work had been dedicated to other countries. The article summarises the main findings in the literature, and makes the case for enlarging its geographic scope. The time is ripe to know more about the Spanish financial elites of the nineteenth century.

*Keywords:* financial elites; collective biographies; bourgeoisie; financial aristocracy; gentlemanly capitalism.

## Introducción

La debacle financiera de 2008 generó una gran ola de indignación y desconfianza hacia el sector financiero y motivó una gran cantidad de obras acerca de la responsabilidad de las elites financieras, escritas a menudo por especialistas en ciencias sociales que, evidentemente, están menos interesados en comparaciones históricas<sup>1</sup>. La colección de ensayos a la que tengo el placer de contribuir ve la luz, pues, en el momento oportuno, ya que probablemente ha llegado la hora de que las elites financieras vuelvan ser objeto de

---

<sup>1</sup> Se ha escrito mucho sobre la responsabilidad de las elites financieras con respecto a la debacle financiera de 2007-2008. Limitando nuestro horizonte a las publicaciones académicas, queremos mencionar aquí, *inter alia*, los trabajos de Stephen BELL y Andrew HINDMOOR: *Masters of the Universe and Slaves of the Markets*, Cambridge MA, Harvard University Press, 2015; Andrés SOLIMANO: *Economic Elites, Crises, and Democracy. Alternatives beyond Neoliberal Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2014; Georgina MURRAY y John SCOTT (eds.): *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World*, Cheltenham, Edward Elgar, 2012; Ewald ENGELEN *et al.*: «Misrule of experts? The financial crisis as elite debacle», *Economy and Society*, 41 (2012), pp. 360-382; Vinay B. KOTHARI: *Executive Greed: Examining Business Failures that Contributed to the Economic Crisis*, Nueva York-Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2010, y Mark S. MIZRUCHI: «The American corporate elite and the historical roots of the financial crisis of 2008», en Michael LOUNSBURY y Paul M. HIRSCH (eds.): *Markets on Trial: the Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis*, Bingley, Emerald, 2010, pp. 103-139.

atención de los estudios académicos, intentando ofrecer una nueva perspectiva sobre el tema y, al mismo tiempo, centrándose en estudios de casos importantes —el español es uno de los más notables— y que hasta ahora se han investigado menos.

Las elites financieras se convirtieron en un objeto de estudio muy popular entre los historiadores sociales y económicos de los años setenta y ochenta. Se dedicó un esfuerzo impresionante a estudiar las elites y su papel en el esquema capitalista, bajo el impulso de (y como reacción a) la historiografía marxista. Estos estudios se centraban en los orígenes, la formación académica, la red de relaciones y los valores culturales de las elites financieras, o en su influencia sobre otras elites y su proximidad a ellas. El tema dejó de estar de moda tras la caída del muro de Berlín, cuando la atención de la historiografía económica se desvió hacia otras cuestiones (la elección pública, la calidad de las instituciones, los aspectos culturales del capitalismo) y enfoques diferentes (se acentuó en especial la investigación cuantitativa). Si bien hubo factores políticos tras la disminución de estudios sobre elites financieras, cuestiones adicionales como el debate metodológico sobre el alcance explicativo del propio concepto de *elites*, la acumulación de conocimientos sobre el asunto y el uso reiterado de biografías colectivas como herramienta de trabajo desempeñaron un papel crucial en el progresivo desinterés de los historiadores hacia este tipo de bibliografía.

Esto no quiere decir que el campo de estudios sobre las elites haya quedado desierto. De finales de los noventa en adelante, los académicos que investigan el denominado *interlocking directorates* han revitalizado una tradición que data de principios del siglo xx y que indagaba el poder económico y político de las elites financieras<sup>2</sup>. Las obras de este tipo publicadas en los años sesenta y setenta, sobre todo en Estados Unidos, se centraban en las actividades colusorias entre grandes empresas financieras y no financieras a través de personas-nodo denominadas «grandes conectores»<sup>3</sup>. La

---

<sup>2</sup> En el origen de este tipo de estudios están las obras de, entre otros, Rudolph HILFERDING: *Finance Capital: A Study in the Latest Phase of Capitalist Development* (1910), Londres, Routledge, 1981, y Louis D. BRANDEIS: *Other People's Money and How Bankers Use It*, Nueva York, F. A. Stokes Co., 1914.

<sup>3</sup> El *interlocking directorates* se produce cuando un directivo de un banco o de una empresa no financiera ocupa un puesto en el consejo de administración de

segunda oleada de estudios sobre el análisis de redes sociales ha contado con la contribución esencial de los historiadores empresariales, quienes —aprovechando su disposición de grandes conjuntos de datos sobre el gobierno de las empresas— han producido una serie de análisis lineales enfocados a rastrear la transformación de las redes corporativas nacionales (y supranacionales) a lo largo del tiempo<sup>4</sup>. Aunque reconocemos la aportación de estas investigaciones al tipo de bibliografía que estamos estudiando, creemos que tratar los avances que se han hecho en el campo de los análisis de las redes sociales escaparía al alcance de este artículo, puesto que estos estudios se centran en la elite empresarial al completo y no exclusivamente en la elite financiera, y además se ocupan principalmente del siglo xx.

Este artículo pretende poner en perspectiva el debate historiográfico sobre las élites financieras europeas. El primer apartado explora el descubrimiento de la burguesía como objeto de análisis en profundidad durante los años setenta; el segundo analiza la relación entre este debate y el creciente interés por el análisis histórico de las élites financieras (con especial mención a Gran Bretaña); y el tercero resume los principales resultados a los que ha llegado la bibliografía de la que nos ocupamos. Por último, en el apartado de conclusiones se reconoce que este estudio trata sobre Gran Bretaña, Francia y Alemania en su mayor parte; se analizan las posibles razones por las que hasta ahora se hayan investigado menos las élites financieras españolas y se defiende la necesidad de ampliar el ámbito geográfico de la bibliografía sobre las élites financieras en lo que se refiere al periodo examinado. En consonancia con el resto del dossier, este trabajo se centra en las élites financieras del siglo xix y principios del xx.

---

otro banco o empresa. Los grandes conectores (*big linkers*) son personas que ocupan el mayor número de puestos en los consejos de bancos y otras empresas. Una obra clásica que resume décadas de actividad en este campo, con especial atención a Europa, es la de Frans STOKMAN, Rolf ZIEGLER y John SCOTT (coords.): *Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries*, Cambridge, Polity Press, 2005.

<sup>4</sup> Un buen resumen de este tipo de investigaciones se encuentra en Thomas DAVID y Gerarda WESTERHUIS (eds.): *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, Nueva York, Routledge, 2014.

## El «discreto encanto» de la burguesía en los años setenta y ochenta

Durante los años setenta, el interés de los historiadores por la clase trabajadora disminuyó y fue sustituido, al menos parcialmente, por el descubrimiento del «discreto encanto de la burguesía»<sup>5</sup>. El análisis de este grupo social en los años de su ascenso y consolidación —desde principios del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial— concordaba con el nuevo clima político de la década. A la luz de la crisis económica de los años setenta, de hecho, la fe decreciente en el intervencionismo estatal y en las recetas keynesianas desencadenó un interés renovado hacia creadores de riqueza como capitalistas, empresarios y banqueros<sup>6</sup>. El «descubrimiento» de la burguesía se sumó, en el campo de la historia económica, al cambio de análisis de macro a micro<sup>7</sup>.

Aunque la mayoría de los estudios se centraron en Gran Bretaña y Francia, las dos sociedades burguesas por excelencia durante el largo siglo XIX, también se prestó gran atención al caso alemán. El resultado de este estimable esfuerzo académico fue que una serie de estereotipos sobre la evolución de la burguesía en estos tres países fueron, si no desterrados, al menos sí revisados sustancialmente. Este fue el caso, por ejemplo, de la clásica tesis del *Sonderweg* o *vía propia*, según la cual Alemania había seguido un camino hacia la modernidad distinto al de Gran Bretaña y Francia, donde las revoluciones económicas y políticas habrían conducido a la aniquilación del antiguo orden y al triunfo de uno nuevo, de signo burgués. De acuerdo con este argumento, en Alemania la industrialización se habría producido sin amenazar seriamente la hegemonía social y política de la aristocracia. Según la tesis del *Sonderweg*, esta modernización incompleta se apreciaba en buena medida en la fragili-

---

<sup>5</sup> En realidad, los historiadores franceses habían redescubierto la burguesía ya en los años sesenta. Véanse, por ejemplo, Adeline DAUMARD: *La bourgeoisie parisienne de 1815 à 1848*, París, SEVPEN, 1963, y Jean BOUVIER, *Histoire économique et histoire sociale*, Ginebra, Librairie Droz, 1968.

<sup>6</sup> Mark CASSON: «Entrepreneurship: theory, institutions and history», *Scandinavian Economic History Review*, 58 (2010), pp. 139-170.

<sup>7</sup> Herman VAN DER WEE: «Economic History: its past, present and future», *European Review*, 15 (2007), pp. 33-45.

dad política de la *Bürgertum*<sup>8</sup> alemana, cuya prematura mezcla con la aristocracia —sobre todo con grupos semi-aristocráticos como los terratenientes *Junkers*— había constreñido su cultura, dejándola más sometida a los poderes establecidos que en ningún otro sitio. El déficit de cultura burguesa durante el siglo XIX, a su vez, habría desempeñado una función importante en la historia alemana del siglo XX y en el ascenso del nacionalsocialismo. El libro de Hans-Ulrich Wehler sobre el *Kaiserreich*<sup>9</sup> supuso una de las materializaciones más acabadas de la tesis del *Sonderweg*, y se basó en el trabajo de un amplio espectro de académicos que habían identificado los factores causantes del (supuesto) camino divergente hacia la modernidad de Alemania: desde el tardío proceso de construcción nacional<sup>10</sup>, a la presencia de elementos intolerantes en su cultura política<sup>11</sup> y la influencia de los intereses del sector agrario y de los altos funcionarios hasta bien entrado el siglo XX<sup>12</sup>.

La tesis del *Sonderweg* fue objeto de un intenso escrutinio durante los años ochenta. Si bien David Blackbourn y Geoff Eley fueron los principales partidarios de la tesis revisionista<sup>13</sup>, a ella contribuyó decisivamente el proyecto financiado por la *Deutsche Forschungsgemeinschaft* sobre la *Bürgertum* alemana, un trabajo realizado por la Universidad de Bielefeld bajo la dirección de Jürgen Kocka<sup>14</sup>. Esta oleada de obras revisionistas provocó un impor-

---

<sup>8</sup> *Bürgertum* no es el equivalente exacto de la palabra francesa *bourgeoisie* o de la inglesa *middle class*: en síntesis, a menudo excluye a la clase media baja (*Kleinbürgertum, Mittelstand*), mientras que incluye a la clase media alta.

<sup>9</sup> Hans-Ulrich WEHLER: *Das deutsche Kaiserreich 1871-1918*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 1973. Véase también Ralf DAHRENDORF: *Society and Democracy in Germany*, Nueva York, Doubleday & Co., 1967.

<sup>10</sup> Helmuth PLESSNER: *Die verspätete Nation. Über die politische Verführbarkeit bürgerlichen Geistes*, Stuttgart, W. Kohlhammer Verlag, 1959.

<sup>11</sup> Fritz STERN: *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of the Germanic Ideology*, Berkeley, University of California Press, 1961.

<sup>12</sup> Hans ROSENBERG: *Bureaucracy, Aristocracy and Autocracy. The Prussian Experience 1616-1815*, Cambridge, Harvard University Press, 1958.

<sup>13</sup> Blackbourn y Eley fueron los principales defensores de la tesis revisionista. Véase David BLACKBOURN y Geoff ELEY: *The Peculiarities of German History: Bourgeois Society and Politics in Nineteenth-Century Germany* (1980), Oxford, Oxford University Press, 1984.

<sup>14</sup> Este trabajo, entre otras cosas, dio lugar a los tres volúmenes de Jürgen KOCKA: *Bürgertum in 19. Jahrhundert. Deutschland im europäischen Vergleich*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 1988.

tante replanteamiento de la tesis del *Sonderweg* y redundó en un abandono del enfoque tradicional que juzgaba a «la burguesía alemana oponiéndola a un patrón anglosajón idealizado y [se encontró con que] tenía carencias»<sup>15</sup>. En realidad, no se desmintió la debilidad de la *Wirtschaftsbürgertum* alemana —integrada por capitalistas, hombres de negocios, empresarios y comerciantes— comparada con sus homólogas británica y francesa. También se confirmó la peculiaridad alemana de una *Bildungsbürgertum* de aparición precoz, acomplexada y, a veces, anticapitalista, formada por funcionarios, abogados, jueces, profesores, empleados públicos, clérigos, periodistas, ingenieros y demás. Lo que las nuevas investigaciones demostraron fue que la *Bürgertum* en su conjunto, a pesar de su fragmentación interna y su falta de límites definidos, había adquirido una identidad más clara en Alemania que en cualquier otro lugar, y, por tanto, la conclusión fue que el largo siglo XIX alemán había sido, en muchos aspectos, una «era burguesa». La paradoja resultante de la revisión de la tesis del *Sonderweg* fue que la debilidad de la burguesía alemana era no tanto la consecuencia de su supuesta «feudalización», sino más bien el resultado de su incapacidad para incorporar al resto de la sociedad e influir sobre ella, sobre todo a los segmentos más altos<sup>16</sup>.

La oleada de estudios a los que nos referimos probó que, a diferencia del caso alemán, en Gran Bretaña y Francia las altas esferas de la burguesía —sobre todo la aristocracia financiera de la City de Londres y la *aristocratie financière* parisina— se fusionaron con la aristocracia terrateniente para formar una nueva elite dominante<sup>17</sup>. Esta conclusión puso de relieve que los empresarios ocuparon una posición privilegiada dentro de la clase media y la burguesía en Gran Bretaña y Francia. Es más, demostró que en ambos países los banqueros y los financieros (concretaremos más la defi-

---

<sup>15</sup> David BLACKBOURN: «The German bourgeoisie: an introduction», en David BLACKBOURN y Richard J. EVANS (eds.): *The German Bourgeoisie. Essays on the Social History of the German Middle Class from the Late Eighteenth to the Early Twentieth Century*, Londres, Routledge, 1991, pp. 1-45, esp. p. 2.

<sup>16</sup> Jürgen KOCKA: «The European pattern and the German case», en Jürgen KOCKA y Allen MITCHELL (eds.): *Bourgeois Society in Nineteenth-Century Europe*, Oxford, Berg, 1993, pp. 3-39.

<sup>17</sup> Esto fue especialmente cierto en el caso británico, véase John SCOTT: *The Upper Classes. Property and Privilege in Britain*, Londres, Macmillan, 1982.

nición de este grupo social en el tercer apartado) fueron los primeros grupos empresariales en incorporarse a las clases altas. En Alemania, en cambio, la *Bürgertum* siguió siendo secundaria y la comunidad bancaria, judía en su gran mayoría, nunca llegó a ser totalmente absorbida por la elite dominante. Como consecuencia, Youssef Cassis concluyó que el poder explicativo de conceptos como *clase media* y *burguesía* podría considerarse menos útil que el de elite o clase dirigente a la hora de analizar los casos británico y francés, mientras que el concepto de *Bürgertum* seguía vigente en el caso de Alemania<sup>18</sup>.

### **Del estudio de la burguesía al estudio de las élites financieras: el caso británico**

Antes del «descubrimiento» de la burguesía descrito en el apartado anterior, los historiadores con distintos puntos de vista coincidían a la hora de juzgar la Revolución Industrial —un punto de inflexión crucial en la historia moderna— como un momento de cambio en el que el poder sociopolítico, económico y cultural se había trasvasado de la aristocracia a la burguesía. Si bien se consideró que este cambio —como hemos visto— fue más drástico en Gran Bretaña y Francia que en Alemania y en otros lugares, el hecho en sí de que se hubiera producido siguió sin cuestionarse mayormente hasta los años sesenta.

Para romper esa dinámica hizo falta el trabajo de dos historiadores marxistas, Perry Anderson y Tom Nairn. El punto de inicio de sus estudios fue la situación del socialismo en Gran Bretaña y su fracaso a la hora de introducir las transformaciones esperadas en el país de origen de la Revolución Industrial. Esta paradoja se explicaba por el momento único en el que tuvo lugar la Revolución Industrial en Gran Bretaña, que había llegado demasiado pronto, brindando así a la clase dirigente aristocrática dominante la posibilidad de controlar la revolución burguesa mediante la absorción de la clase media y media alta en una simbiosis premedi-

---

<sup>18</sup> Youssef CASSIS: «Businessmen and the bourgeoisie», en Jürgen KOCKA y Allen MITCHELL (eds.): *Bourgeois Society in Nineteenth-Century Europe*, Oxford, Berg, 1993, pp. 103-124.

tada. Esta fagocitación habría dejado el control en manos de la aristocracia terrateniente<sup>19</sup>.

Sin pruebas empíricas que la respaldaran, esta tesis apenas hizo mella en el debate historiográfico inmediato. Sin embargo, el argumento de Anderson y Nairn conectaba con el estado de ánimo de un país cuya autoestima estaba en caída libre a consecuencia del fin del Imperio y de la pérdida de competitividad económica con respecto a sus vecinos europeos. Desde *The Stagnant Society* de Shank, hasta *Suicide of a Nation* de Koestler y *Decline and Fall?* de Einzig, los años sesenta se caracterizaron por la proliferación de obras que denunciaban el declive británico<sup>20</sup>. Los acontecimientos de los setenta —desde el fracaso de los gobiernos conservadores y laboristas a la hora de resolver problemas estructurales de la economía británica, hasta el préstamo del FMI de 1976—, que culminaron con el denominado «invierno del descontento» de 1979, poco contribuyeron a disipar los sombríos análisis de la década anterior sobre el estado general de la sociedad británica.

En este clima de desaliento, el historiador e intelectual norteamericano Martin Wiener recuperó y amplió la tesis de Anderson y Nairn en un libro que ambicionaba explicar tanto el «punto muerto» en que se encontraba Gran Bretaña en ese momento, como la cultura supuestamente antimoderna que había arraigado entre sus clases medias y altas durante el siglo XIX. El resultado fue una obra que, según el propio Wiener, se convirtió en «el primer gran libro» formulado en términos de declive que fue «bien acogido tanto por los académicos como por un público más amplio»<sup>21</sup>. La clase media y media alta británica, argumentaba Wiener, había

---

<sup>19</sup> Tom NAIRN: «The British political elites», *New Left Review*, 23 (1964), pp. 19-25, y Perry ANDERSON: «Origins of the present crisis», *New Left Review*, 23 (1964), pp. 26-51.

<sup>20</sup> Michael SHANK: *The Stagnant Society. A Warning*, Harmondsworth, Penguin Books, 1961; Arthur KOESTLER: *Suicide of a Nation? An Enquiry into the State of Britain Today*, Londres, Hutchinson, 1963, y Paul EINZIG: *Decline and Fall? Britain's Crisis in the 1960s*, Londres, Macmillan, 1969.

<sup>21</sup> Martin J. WIENER: *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980* (1981), Cambridge, Cambridge University Press, 2004, p. XV. El libro tuvo éxito entre distintas tendencias del espectro político, pero fue particularmente influyente para la derecha thatcherista. Véase «Empty shelves», *The Economist*, 27 de abril de 2010, en línea (consultado el 20 de abril de 2020).

reaccionado a los efectos perturbadores de la Revolución Industrial, que se extendieron hacia mediados del siglo XIX, uniendo sus fuerzas a las de la aristocracia terrateniente, provocando así una «domesticación cultural» del espíritu industrial británico. Si este proceso había permitido transformar Gran Bretaña sin las tensiones políticas y las alteraciones sociales sufridas en otros lugares, el precio a pagar por el éxito de esta transición a la sociedad moderna había sido la pervivencia de valores y patrones de comportamiento antiguos. Como consecuencia, seguía Wiener, la desindustrialización «cultural» de Gran Bretaña ya había comenzado en la segunda mitad del siglo XIX, aunque sus efectos solo quedarían patentes en la segunda mitad del siglo XX, con la desindustrialización propiamente dicha de la economía británica<sup>22</sup>.

Lo cierto es que la tesis de que el desplazamiento de poder de la aristocracia a la burguesía debía considerarse en términos menos rígidos que los sugeridos por el análisis de clases tradicional no era una idea nueva —ya la había mencionado por ejemplo Schumpeter<sup>23</sup>, aunque sin analizarla en profundidad— ni se restringía al caso británico. En *The Persistence of the Old Regime (La persistencia del Antiguo Régimen)*, Arno Mayer, otro historiador norteamericano, argumentaba que durante el periodo 1848-1914 fue la nobleza pos-feudal, más que el capitalismo financiero o industrial, la que dominó la sociedad civil europea. En el análisis de Mayer, la burguesía europea, en su intento por mezclarse con la antigua clase dirigente, no había conseguido adquirir cohesión como grupo y, como consecuencia de ello, habría perdido la ocasión de hacerse con la hegemonía de la sociedad industrial<sup>24</sup>.

Las tesis de Wiener y Mayer estaban lógicamente reñidas entre sí: mientras que el primero argumentaba que la resiliencia de la aristocracia era un fenómeno exclusivamente británico, que a su vez explicaba la particular trayectoria del declive industrial del país, el segundo veía la persistencia del Antiguo Régimen como algo que

---

<sup>22</sup> Martin J. WIENER: *English Culture...*

<sup>23</sup> Joseph Alois SCHUMPETER: *Imperialism and Social Classes*, Oxford, Basil Blackwell, 1951, p. 122.

<sup>24</sup> Arno MAYER: *The Persistence of the Old Regime: Europe to the Great War*, Londres-Nueva York, Croom Helm, 1981.

ocurrió en toda Europa<sup>25</sup>. Todos los autores mencionados hasta aquí, por encima de sus desencuentros y sus distintos enfoques e ideologías, compartían la creencia de que —allá donde se había dado— la convergencia entre aristocracia y burguesía había situado a la primera en una posición de dominio y control. Sin embargo, un torrente de estudios centrados en el caso británico (inglés, sobre todo) y basados en distintas fuentes ya habían empezado a cuestionar esta conclusión.

Durante los años setenta, William Rubinstein empezó a trabajar utilizando datos de registro de testamentos —que muestran el patrimonio en el momento del fallecimiento— con el objetivo de detectar a «los ricos» de Gran Bretaña desde el principio del siglo XIX en adelante<sup>26</sup>. Identificó los nombres y el patrimonio de todas las personas que habían legado 500.000 libras o más entre 1809 y 1939. También identificó grupos de personas «menos ricas» —que habían dejado entre 160.000 y 500.000 libras, o entre 250.000 y 500.000 dependiendo del periodo considerado— para los años anteriores a 1870, porque antes de esa fecha el número de millonarios y cuasi-millonarios no era lo suficientemente alto como para justificar inferencias estadísticas. La principal conclusión de la investigación de Rubinstein fue que un número desproporcionado de las fortunas de la Gran Bretaña moderna se habían obtenido a través del comercio y las finanzas, más que de la fabricación y la industria. Además, estas fortunas se concentraban casi totalmente en la City de Londres y el sureste de Inglaterra<sup>27</sup>.

Este descubrimiento coincidió con el principio de la revolución del thatcherismo y el desperezamiento de la City como gran centro financiero del mundo. No es difícil entender cómo contribuyó

---

<sup>25</sup> Sobre este tema, véase José HARRIS y Pat THANE: «British and European bankers», en Pat THANE, Geoffrey CROSSICK y Roderick FLOUD (coords.): *The Power of the Past. Essays for Eric Hobsbawm*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, pp. 215-234, esp. p. 230, nota 16.

<sup>26</sup> La primera obra influyente de Rubinstein obtuvo el Premio Ashton de 1977, que se concede anualmente al autor del mejor artículo aceptado para su publicación en la *Economic History Review*. William RUBINSTEIN: «The Victorian middle classes: wealth, occupation and geography», *Economic History Review*, 30 (1977), pp. 602-623.

<sup>27</sup> William RUBINSTEIN: *Men of Property: The Very Wealthy in Britain since the Industrial Revolution* (1981), Londres, Social Affairs Unit, 2006.

el trabajo de Rubinstein a que el interés de los historiadores se dirigiera hacia las finanzas y la City y desencadenara un debate muy animado sobre distintas cuestiones. ¿Las sorprendentes conclusiones de Rubinstein estaban respaldadas por pruebas empíricas creíbles? ¿El poder económico de los banqueros y financieros de la City, alegado en su trabajo, era automáticamente extrapolable a relevancia social e influencia política? Y, si era así, ¿la supremacía sociopolítica de la City de Londres había convertido en sistemática la prioridad de los intereses financieros sobre los industriales desde la segunda mitad del siglo XIX? ¿Cuál era el vínculo entre esta supuesta supremacía y el declive industrial británico? Estas preguntas inspiraron una abundante cantidad de análisis socio-históricos dedicados a la elite financiera británica.

Youssef Cassis aportó pruebas sobre la incorporación de los altos cargos del sector bancario a las altas esferas de la sociedad británica en un estudio cuyo objetivo era mostrar que, durante el periodo eduardiano, la aristocracia de la City se había fusionado en igualdad de condiciones con la aristocracia terrateniente inglesa. Cassis trabajó con una muestra de más de 400 banqueros para analizar los orígenes sociales, la formación académica, los matrimonios, el lugar de residencia y la afiliación a clubs de los miembros del consejo de administración del Banco de Inglaterra, de los banqueros privados más prestigiosos y de los directivos de bancos comerciales. Llegó a la conclusión de que este grupo concreto de banqueros y la aristocracia terrateniente habían creado una elite renovada, que sumó el control del centro financiero de Londres al tradicional prestigio de la antigua aristocracia<sup>28</sup>. Michael Lisle-William, interesado en la continuidad del capitalismo familiar en la banca de negocios hasta los años sesenta, llegó a conclusiones similares durante un periodo más largo<sup>29</sup>. Tanto Cassis como Lisle-William destacaron que la simbiosis entre los banqueros y la aristocracia terrate-

---

<sup>28</sup> Youssef CASSIS: *Les banquiers de la city à l'époque eduardienne*, Ginebra, Librairie Droz, 1984.

<sup>29</sup> Michael LESLIE-WILLIAMS: «Beyond the market: the survival of family capitalism in the English merchant banks», *The British Journal of Sociology*, 35 (1984), pp. 241-271, e íd.: «Merchant banking dynasties in the English class structure: ownership, solidarity and kinship in the City of London, 1850-1960», *The British Journal of Sociology*, 35 (1984), pp. 333-362.

niente se había operado a través de la educación, la vida social y la existencia ociosa que llevaban. Cassis se centró más en los matrimonios entre miembros del grupo de banqueros para mostrar la densidad de las redes de su muestra, y entre ellos y los aristócratas —un fenómeno que no se observaba con respecto a los industriales. Leslie-William, en cambio, se centró en la estructura dinástica de los antiguos bancos de negocios, que dejaba poco espacio a la competencia y permitía las prácticas cooperativas<sup>30</sup>.

Finalmente, Peter Cain y Antony Hopkins, que en su investigación estaban principalmente interesados por los motivos subyacentes y las dinámicas del imperialismo británico desde la Revolución Gloriosa hasta mediados del siglo xx, desarrollaron el concepto de «capitalismo caballeresco». Cain y Hopkins vieron en la clase media emergente del sector financiero y de los servicios, con centro en Londres y el sureste del país, el grueso de un renovado «capitalismo caballeresco» que empezó a surgir desde 1850 en adelante. Como en el caso de la primera versión de aquel capitalismo, impulsado por la revolución agrícola y basado en la agricultura capitalista, esta nueva forma de capitalismo caballeresco, basado en las finanzas y los servicios, fue capaz de fusionarse con la aristocracia terrateniente inglesa en el mismo momento en el que la supremacía de los terratenientes estaba amenazada por el fin del proteccionismo y por la aplicación de la nueva ortodoxia fiscal y monetaria. La simbiosis entre la City de Londres y la aristocracia terrateniente generó una nueva y relativamente lógica elite de «capitalistas caballeros», cuyos intereses estaban protegidos por las prácticas colusorias en la City de Londres y por medio de su proximidad al mundo político, y cuyos valores se forjaban en los colegios privados y las universidades, se afianzaban mediante los matrimonios endogámicos y se manifestaban en la vida social y cultural de Londres. El triunfo del «capitalismo caballeresco», según esta interpretación,

---

<sup>30</sup> Este último punto fue fuertemente criticado por Chapman. Según él, el éxito de la City fue la consecuencia de un modelo competitivo en el que intrusos, agentes disruptores e innovadores siempre habían desempeñado un papel fundamental. Véanse Stanley D. CHAPMAN: «Aristocracy and meritocracy in merchant banking», *The British Journal of Sociology*, 37 (1986), pp. 180-193; *id.*: «Reply to Youssef Cassis», *The British Journal of Sociology*, 39 (1988), pp. 121-126, y Youssef CASSIS: «Merchant bankers and City Aristocracy», *The British Journal of Sociology*, 39 (1988), pp. 114-120.

había dejado al margen a los capitalistas industriales del norte, cuyos intereses y modo de vida no concordaban con los de la nueva elite y cuya voz política apenas se escuchaba en Londres. La doble naturaleza de la economía británica —dividida entre una economía de consumidores urbanos basada en la riqueza acumulada proveniente de las tierras, el comercio y las finanzas, y la economía de los productores del norte basada en bajos salarios y exportaciones— podría explicarse desde la óptica de la escuela del «capitalismo caballeresco»<sup>31</sup>.

Esta tesis, obviamente, no se libró de ser cuestionada. Se plantearon dudas, por ejemplo, sobre las fuentes utilizadas para justificar la preeminencia del mundo financiero sobre el industrial. La visión de la City de Londres como un actor coherente también fue objeto de escrutinio. Más aún, la idea de que solo había habido interconexiones limitadas entre la economía de los consumidores urbanos y la economía de los productores del norte —como si la distancia social entre los banqueros y los industriales se hubiera traducido necesariamente en una separación funcional entre el capital financiero y el industrial— se puso en tela de juicio con un apasionado debate que, entre otras cosas, tuvo el mérito de superar la interpretación neoclásica hasta entonces predominante de la historia económica británica, que excluía las consideraciones sociales y políticas<sup>32</sup>.

Al aproximarse el cambio de siglo, el interés por las élites financieras disminuyó por las razones mencionadas en la introducción y porque lo que a principios de los ochenta parecía un éxito incuestionable —un sector financiero floreciente capaz de contrarrestar el espectacular derrumbe del sector industrial— se convirtió, en las dos décadas siguientes, en un relato más matizado de logros y también

<sup>31</sup> Peter J. CAIN y Anthony G. HOPKINS: «Gentlemanly capitalism and British expansion overseas, I. The old colonial system 1688-1850», *Economic History Review*, 39 (1986), pp. 501-525; íd.: «Gentlemanly capitalism and British expansion overseas, II. New imperialism 1850-1945», *Economic History Review*, 40 (1987), pp. 1-26, e íd.: *British Imperialism, 1688-2000* (1993), Londres, Routledge, 2002.

<sup>32</sup> Véase el debate en *Past and Present*. Martin J. DAUNTON: «Gentlemanly capitalism and British industry, 1820-1914», *Past and Present*, 122 (1989), pp. 119-158; íd.: «Gentlemanly capitalism and British Industry, 1820-1914. Reply», *Past and Present*, 132 (1991), pp. 170-187, y William RUBINSTEIN: «Gentlemanly capitalism and British Industry, 1820-1914», *Past and Present*, 132 (1991), pp. 150-170. Véase también la nota 30.

de carencias. Después de tanto hablar de la City de Londres como el equivalente financiero del Campeonato de Wimbledon<sup>33</sup>, de hecho, durante los años noventa y la primera década del siglo XXI, los bancos británicos fueron cayendo gradualmente en manos extranjeras, sobre todo en el sector crucial de la banca de inversión<sup>34</sup>. También el debate finanzas *versus* industria perdió su intensidad original, bien porque la industria apenas parecía tener importancia en el horizonte económico británico de los años noventa y la primera década del siglo XXI, o bien porque los nuevos sectores de la tercera revolución industrial hacían más difícil trazar una frontera clara entre el sector de la industria y el de los servicios<sup>35</sup>.

Si bien es cierto que las cuestiones analizadas en este apartado vienen presentando características específicas de Gran Bretaña y solo podrían entenderse en el contexto británico de los años ochenta y las décadas posteriores, también lo es que el interés por las elites financieras se extendió (y se atenuó) en otros lugares prácticamente al unísono. Como consecuencia, en los años ochenta y noventa se publicaron biografías colectivas de banqueros y financieros en distintos países europeos —principalmente en Francia y Alemania, como veremos—, junto con algunos estudios comparativos. Aunque estas obras se centraban en temas dispares, en función del país de publicación, la posición social de la que disfrutaban banqueros y financieros, su peso económico y político en la sociedad y su mayor o menor grado de autonomía o separación respecto de otras elites, empresariales o no, fueron las principales

---

<sup>33</sup> El concepto de «wimbledonización» hace referencia al torneo de tenis más antiguo del mundo. Para los organizadores de Wimbledon, lo que importa no es la nacionalidad del ganador, sino la capacidad del torneo para atraer a los mejores jugadores. Sobre la «wimbledonización» de la City de Londres, véase el discurso del entonces gobernador del Banco de Inglaterra, Edward GEORGE: «Before the Millennium: From the City of London», 7 de diciembre de 1999. Recuperado de internet, <https://www.bankofengland.co.uk/speech/1999/before-the-millennium-from-the-city-of-london> (consultado el 20 de abril de 2020).

<sup>34</sup> Sobre el fracaso de una generación de banqueros y directivos para adaptarse a los complejos cambios desencadenados por el «Big Bang» de mediados de los años ochenta, véase Philip AUGAR: *The Death of Gentlemanly Capitalism. The Rise and Fall of London's Investment Banks*, Londres, Penguin, 2000.

<sup>35</sup> Youssef CASSIS: «Financial Elites Revisited», en Randal MICHIE y Philip WILLIAMSON (eds.): *The British Government and the City of London in the Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, pp. 76-95.

cuestiones en las que se centró el conjunto de estudios que se analizan a continuación.

### **El Gotha de la banca europea durante el siglo XIX y principios del XX: anatomía de la «burguesía aristocrática» financiera**

Como hemos visto en la introducción, los estudios sobre las élites financieras se han interesado tradicionalmente por brindar una descripción de sus orígenes, formación académica, valores y redes de relaciones, o bien por medir su influencia o proximidad a otras élites (sobre todo a la élite política). Si bien lo más común entre los historiadores ha sido investigar el primer grupo de cuestiones, siempre ha sido difícil separar ambos enfoques. Otra fuente de ambigüedad se deriva del hecho de que no todos los banqueros y financieros pueden incluirse en un grupo homogéneo, ya sea en cuanto a sus orígenes, pautas de reclutamiento, compensaciones económicas, posición social o acceso a otras élites. Como consecuencia, el retrato sociológico de las élites financieras siempre ha corrido el riesgo de quedar sumergido «en un mar de detalles idiosincráticos» cuando se basa en meticulosas investigaciones históricas<sup>36</sup>.

Para minimizar este riesgo, este apartado se centrará en lo que José Harris y Pat Thane describen como la «burguesía aristocrática» europea que surgió en el siglo XIX<sup>37</sup>. Aquí nos referimos, más precisamente, a los banqueros de la banca privada y de negocios que operaban en Londres, muchos de los cuales eran también miembros del consejo de administración del Banco de Inglaterra; miembros de la *Haute Banque* parisina —banqueros de la banca

---

<sup>36</sup> José HARRIS: «Financial elites and society: comments», en Youssef CASSIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 187-190, esp. p. 188.

<sup>37</sup> Los autores hacen referencia a un número reducido de los principales banqueros y financieros que sería difícil definir de modo exhaustivo en términos aristocráticos o burgueses. Harris y Thane, más que sugerir la adopción de «burguesía aristocrática» como eco del concepto de «aristocracia terrateniente», propusieron un uso dinámico de las etiquetas de clases a través del que se explicaban mejor algunos episodios históricos contradictorios como el apoyo al libre comercio por una parte de la aristocracia terrateniente británica. Véase José HARRIS y Pat THANE: «British and European bankers...».

privada y *banquiers d'affaires*— que con frecuencia también formaban parte de la asamblea general del Banco de Francia; y banqueros alemanes de la banca privada que operaban en Berlín, Hamburgo y Fráncfort. Desde el último cuarto del siglo XIX en adelante, este grupo también incluía a miembros de los consejos de administración y, en el caso de Alemania, a altos ejecutivos de los recién fundados bancos comerciales<sup>38</sup>, instituciones «nuevas» que a menudo se derivaban de las «viejos» bancos privados<sup>39</sup>.

En términos de riqueza, estos banqueros estaban entre los hombres de negocios más opulentos y, sobre todo en el caso de Gran Bretaña, sus fortunas sobrepasaban con frecuencia las de muchos industriales. En términos de posición social e influencia política, había algunas diferencias —tal como ya se anticipaba al final del primer apartado— entre los banqueros británicos y franceses, por un lado, y los banqueros alemanes, por el otro. Por ejemplo, en lo que se refiere a la formación académica, los primeros parecían estar dotados de un mayor nivel de educación formal que los últimos<sup>40</sup>. Además, la tendencia de los banqueros británicos y franceses a mezclarse con la aristocracia terrateniente no se correspondía con el caso de los principales banqueros alemanes<sup>41</sup>. Esta reticencia —común a otros segmentos de la clase empresarial alemana— no era tanto la consecuencia del supuesto complejo de la minoría de

---

<sup>38</sup> En Francia y Gran Bretaña había una gran diferencia entre los consejeros y los directivos de los bancos comerciales, con los últimos subordinados a los primeros, que con frecuencia se contaban entre los fundadores del banco. En Alemania, los banqueros profesionales miembros de la junta directiva (*Vorstand*) no estaban subordinados a los miembros del consejo supervisor (*Aufsichtsrat*), ni en una posición de inferioridad social o económica. Véase Youssef CASSIS: «Financial elites in three European centres: London, Paris, Berlin, 1880s-1930s», *Business History*, 33 (1991), pp. 53-71.

<sup>39</sup> David LANDES: «Vieille banque et banque nouvelle: la révolution financière du XIXe siècle», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 3 (1956), pp. 204-222.

<sup>40</sup> Youssef CASSIS: «Financial elites in three European centres...», esp. p. 64.

<sup>41</sup> Esto no quiere decir que los casos británico y francés sean totalmente similares. Algunos autores argumentan que en Francia, en la combinación *haute banque*-aristocracia predominaba el segundo elemento (véase Youssef CASSIS: «Businessmen and the bourgeoisie...», esp. pp. 119-120), mientras que otros afirman que los banqueros de Francia constituían una elite independiente y paralela a la *noblesse*, más que estar integrada en ella (véase José HARRIS y Pat THANE: «British and European bankers...», esp. p. 228).

los banqueros alemanes como el resultado de la ya mencionada incapacidad de la *Bürgertum* para incorporar a las capas más altas de la sociedad alemana. En conclusión, aunque debe reconocerse que la posición social de los banqueros alemanes durante la era guillermina fue algo más baja que la de sus homólogos británicos o franceses, debe evitarse el riesgo de aplicar de manera retroactiva el prisma de la época de Weimar —cuando el antisemitismo convirtió a los banqueros judíos en «parias sociales»— a la segunda mitad del siglo XIX, cuando los principales banqueros alemanes representaban a la elite empresarial rica y socialmente prestigiosa<sup>42</sup>.

En cuanto a la influencia política de esta «burguesía aristocrática» europea, este es probablemente el terreno en el que se pueden observar mayores diferencias entre Gran Bretaña, Francia y Alemania. Medir el peso político del mundo financiero supone comprobar si, según la terminología de Raymond Aron, las élites financieras objeto de estudio pueden considerarse parte de la clase dirigente y, en consecuencia, capaces de ejercer una influencia significativa sobre las decisiones gubernamentales —ya sea de manera formal o informal— debido a su fortaleza financiera, a la relevancia de su actividad económica y a su cercanía a la clase política<sup>43</sup>.

Los banqueros de los que nos ocupamos eran muy ricos, como ya hemos visto, y disfrutaban de cierto grado de acceso privilegiado al poder político por los servicios prestados en beneficio de sus gobiernos. Algunos de ellos conservaron su posición de «banqueros de la corte» hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XIX —este fue, por ejemplo, el caso de Gerson Bleichröder, considerado de forma unánime el banquero del canciller alemán Otto Von Bismarck—<sup>44</sup>. Allá donde se había perdido el estatus de «banquero de la corte», como en el caso de Gran Bretaña y Francia, los principales banqueros siguieron desempeñando un papel fundamental para el Gobierno, a la hora de conseguir préstamos

---

<sup>42</sup> Dolores L. AUGUSTINE: «The banker in German society», en Youssef CASIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 161-185.

<sup>43</sup> Raymond ARON: «Classe sociale, classe politique, classe dirigeante», *European Journal of Sociology/Archives Européennes de Sociologie/Europäisches Archiv für Soziologie*, 1 (1960), pp. 260-282.

<sup>44</sup> Fritz STERN: *Gold and Iron. Bismarck, Bleichröder and the Building of the German Empire*, Londres, Allen and Unwin, 1977, p. 465.

públicos, por ejemplo, y a menudo disfrutaban del privilegio de ser considerados demasiado importantes como para quebrar<sup>45</sup>.

Estas circunstancias explican la proliferación de *légendes noires* en torno a los banqueros y financieros, frecuentemente descritos como titiriteros oscuros y veleidosos que operaban entre bastidores de la escena política. Este género específico de bibliografía prosperó en la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, y solía ir acompañado de repugnantes estereotipos antisemitas<sup>46</sup>. Más allá de esta demonización, sin embargo, cómo medir la influencia política de los banqueros de manera concreta sigue siendo una tarea abrumadora para los historiadores.

Sin pretensión alguna de decir la última palabra sobre una *vexata quaestio*, sí podemos tratar de resumir cuáles son los términos del debate sobre la influencia de las elites financieras en política. Hay varios modos en los que una elite financiera puede tratar de influir en las decisiones políticas: los banqueros y los financieros pueden ocupar un escaño en el Parlamento o incluso ser miembros del Gobierno; pueden tratar de mediar en el debate político a título personal o como parte de un grupo, a través de distintas formas de grupos de presión organizados; o pueden también cultivar relaciones personales e informales con actores políticos clave del Parlamento, el Gobierno y la Administración. Esta última forma de influencia solo podrá reconstruirse a través de una investigación documental exhaustiva que requeriría mucho tiempo y sería inevitablemente incompleta (y esto probablemente explica por qué la influencia política de los financieros se ha sugerido, más que demostrado). Las primeras dos formas de influencia son relativamente

---

<sup>45</sup> Aquí, el primer ejemplo que viene a la mente es la rapidez con la que se resolvió la crisis de Baring de 1890. Véase la obra clásica de Alec G. FORD: «Argentina and the Baring crisis of 1890», *Oxford Economic Papers*, 8 (1956), pp. 127-150.

<sup>46</sup> Si bien los autores de la extrema derecha hicieron un uso sistemático del antisemitismo en sus obras, los análisis de la izquierda también se dejaban llevar con frecuencia por los estereotipos antisemitas. Se pueden encontrar ejemplos de este tipo de retórica, por ejemplo, en la obra del economista británico radical John Hobson, que argumentaba que en las inversiones de su país habían influido, en contra de los intereses de la mayoría, unos pocos poderosos banqueros y financieros —siendo el ejemplo perfecto la familia Rothschild— con capacidad para «manejar la política y la maquinaria coercitiva del estado» para su beneficio exclusivo. John A. HOBSON: *The Evolution of Modern Capitalism*, Londres-Felling-on-Tyne, Walter Scott Publishing, 1906, esp. p. 266, e íd.: *Imperialism. A Study*, Londres, James Nisbet & Co., 1902.

sencillas de observar, pero no tienen por qué dejar forzosamente al descubierto la ascendencia de la elite financiera sobre la política. Los banqueros británicos de las eras victoriana y eduardiana, por ejemplo, eran muy discretos en cuanto a su actividad parlamentaria y estaban poco organizados desde la perspectiva de los grupos de interés, limitando sus intervenciones a cuestiones meramente «técnicas»; y sin embargo, eran muy eficaces a la hora de proteger sus intereses políticos y de expresar sus propios puntos de vista<sup>47</sup>.

Pasando del terreno empírico al teórico, la influencia política de las elites financieras en Gran Bretaña, Francia y Alemania puede considerarse desde tres perspectivas distintas, pero no forzosamente excluyentes. La primera es la que sugieren Anthony Giddens y su clasificación de las elites, establecida sobre la base de las dicotomías cerrado/abierto, que hace referencia al modo de reclutamiento de la elite, y de alto/bajo, que se refiere al nivel de integración social de la elite<sup>48</sup>. En la segunda mitad del siglo XIX, y por las razones ya expuestas anteriormente, las elites bancarias británica y francesa a diferencia de la alemana parecían ocupar el centro mismo de una «elite uniforme» caracterizada por el reclutamiento cercano y un alto nivel de integración social<sup>49</sup>.

La segunda perspectiva se centra en los vínculos institucionales y operativos entre el sector financiero y el Estado. ¿Cómo de esencial es el sector financiero para el funcionamiento de la economía del país? Desde este punto de vista, la integración temprana y estructural de Gran Bretaña en la economía internacional preparó el terreno para el papel central de la City de Londres. En un país

---

<sup>47</sup> Youssef CASSIS: «Bankers in English society in the late nineteenth century», *Economic History Review*, 38 (1985), pp. 210-229. A diferencia de Cassis, Edwin Green argumenta que la City actuó de manera muy eficaz como grupo de presión, sobre todo tras la creación del Comité de Bancos de Compensación de Londres (1911) y el Comité de Casas de Aceptación (1914). Véase Edwin H. H. GREEN: «The influence of the City over British economic policy», en Youssef CASSIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 193-217, esp. pp. 195-198.

<sup>48</sup> Anthony GIDDENS: «Elites in the British class structure», en Philip STANWORTH y Anthony GIDDENS (eds.): *Elites and Power in British Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1974, pp. -21.

<sup>49</sup> Una refutación de esta tesis en Martin J. DAUNTON: «Financial elites and British society, 1880-1950», en Youssef CASSIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 121-146.

con un desequilibrio de larga duración del comercio visible, y con la consiguiente dependencia del sector invisible y la exposición al riesgo de la fuga de capitales, la confianza de la City de Londres en las políticas aplicadas por el Gobierno del momento constituía un elemento crítico para la marcha del conjunto de la economía<sup>50</sup>. El contraste con la estructura de la economía alemana durante la segunda mitad del siglo XIX difícilmente podría ser más revelador.

La tercera perspectiva destaca el papel de las ideas y la ideología. Según este enfoque, había una razón ideológica detrás de la influencia política de la City de Londres: podría contemplarse como la consecuencia de los dos puntos ya discutidos, o como una explicación en sí de la fortaleza política de la elite financiera británica. La naturaleza abierta de la economía británica y su exposición a la economía internacional nunca se discutieron —durante el periodo analizado (y más allá, de hecho)— dentro del Estado británico y, en concreto, en los departamentos económicos clave<sup>51</sup>. Sin duda, esto no era así en Alemania, donde en la segunda mitad del siglo XIX se consiguió contrarrestar la ideología liberal del *laissez-faire* con un debate cultural, que propició medidas proteccionistas dirigidas a promover el sector industrial y fomentar un modelo económico más autárquico<sup>52</sup>.

Estas tres perspectivas, combinadas o tomadas individualmente, explican mejor que las teorías de la conspiración la razón por la que los banqueros británicos estudiados tenían tanta cercanía al poder político: probablemente más que los banqueros franceses, que compartían su proximidad a los políticos y los responsables de tomar decisiones con los industriales, y ciertamente más que los banqueros alemanes, cuyo prestigio se basaba —como lo expresó Gerald Feldman refiriéndose al periodo anterior a 1914— en su «entusiasta participación en la aventura de la industrialización alemana»<sup>53</sup>.

---

<sup>50</sup> Geoffrey INGHAM: *Capitalism Divided? The City and Industry in British Development*, Londres, Macmillan, 1984. Este libro es uno de los trabajos clásicos que da cuenta de la «conexión» institucional entre la City de Londres, el Banco de Inglaterra y el Tesoro.

<sup>51</sup> Esta tesis la propugna sobre todo Edwin H. H. GREEN: «The influence of the City...».

<sup>52</sup> Véase Marcello DE CECCO: *Money and Empire: the International Gold Standard, 1890-1914*, Oxford, Blackwell, 1974, pp. 9-13.

<sup>53</sup> Gerald FELDMAN: «Bankers and banking in Germany after the First World

## Conclusión: el momento oportuno para hacer una valoración de las élites financieras españolas

Después de todo lo escrito hasta ahora, no es sorprendente darse cuenta de que la mayoría de las investigaciones históricas sobre las élites financieras del siglo XIX se han centrado en los casos británico, francés y alemán<sup>74</sup>. Explicar por qué no se ha hecho un esfuerzo similar en otros países iría más allá del alcance de este artículo. Sin embargo, en el contexto del número especial dedicado a esta cuestión, deben decirse unas palabras sobre la notable ausencia de estudios dedicados a las élites financieras españolas desde la primera oleada de investigaciones históricas dedicadas al asunto.

Hasta los años ochenta, la historiografía española estaba más interesada en el análisis de las estructuras socioeconómicas que en el estudio de sujetos o grupos de sujetos. Además, cuando se adoptaba este último enfoque, se prestaba mucha atención a los desamparados y los excluidos. La paradoja de esta situación fue que, aunque la burguesía española se investigó poco, esta quedó señalada por su incapacidad para enfrentarse a la oligarquía terrateniente y

---

War: strategies of defence», en Youssef CASSIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 243-262, esp. p. 258. Esta realidad era ciertamente muy distinta a la descrita por Rudolph Hilferding, que veía a los bancos universales alemanes como poderosos agentes que habían absorbido el capital industrial mediante la propiedad empresarial y las consejerías cruzadas (véase Rudolph HILFERDING: *Finance Capital...*).

<sup>74</sup> El novedoso estudio sobre las élites financieras publicado a principios de los años noventa y ampliamente citado en el apartado anterior se centraba en los banqueros británicos, franceses y alemanes, con solo dos capítulos dedicados a los banqueros suizos y belgas. Véanse Youssef CASSIS y Jakob TANNER: «Finance and Financiers in Switzerland, 1880-1960», en Youssef CASSIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 293-316, y Ginette KURGAN-van HENTENRYK: «Finance and Financiers in Belgium, 1880-1940», en Youssef CASSIS (ed.): *Finance and Financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 317-335. Sobre los banqueros suizos y belgas, véanse también Youssef CASSIS y Fabienne DEBRUNNER: «Les élites bancaires suisses», *Schweizerische Zeitschrift für Geschichte-Revue Suisse d'Histoire-Rivista Storica Svizzera*, 40 (1990), pp. 259-273, y Samuel TILMAN: *Les grands banquier belges (1830-1935)*. *Portrait collectif d'une élite*, Bruselas, Académie Royale de Belgique, 2005.

para liderar la modernización económica, sociopolítica y cultural del país durante el siglo XIX<sup>55</sup>.

Fue el abandono por parte de los historiadores de lo que Javier Moreno Luzón define como el «paradigma melancólico» del siglo XIX español —la versión española del *Sonderweg* alemán—<sup>56</sup> lo que abrió nuevas perspectivas historiográficas al estudio de las elites liberales españolas<sup>57</sup>. En este sentido, son muy reveladoras las investigaciones de Jesús Cruz sobre la clase media española, inspiradas por la idea de Bourdieu de que las estructuras de dominación son algo más que la consecuencia del control de los medios de producción. Cruz ha estudiado diversas fuentes y temas —desde inventarios de testamentos hasta manuales de conducta, desde la cultura material al consumo de productos textiles— y ha combinado historia económica, social y cultural. Ha llegado a la conclusión de que en la segunda mitad del siglo XIX ya se había instaurado en España una cultura de la clase media, a pesar de la modernización contradictora del país y la industrialización dispersa. Para Cruz, la cultura de la clase media española posterior a 1975, que contribuyó de manera crucial al éxito político y económico de la España democrática, tuvo su origen en el siglo XIX<sup>58</sup>.

Dejando a un lado esta y otras pocas excepciones, la historiografía reciente española ha alumbrado estudios que principalmente se han centrado en los actores políticos, más que en los económicos y financieros, y en las biografías más que en las prosopografías. A este respecto, este dossier llena un importante vacío historiográfico. Además, llega cuando parece el momento oportuno para recuperar el debate sobre las elites financieras entre los historiadores.

---

<sup>55</sup> Véase, por ejemplo, el influyente libro de Raymond CARR: *Spain, 1808-1939*, Oxford, Clarendon Press, 1966.

<sup>56</sup> Santos JULIÁ: «La historia social y la historiografía española», en Antonio MORALES MOYA y Mariano Esteban DE VEGA (eds.): *La Historia contemporánea en España*, Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, 1996, pp. 183-196.

<sup>57</sup> Javier Moreno LUZÓN: «La historiografía sobre las elites de la España liberal», en Rafael ZURITA y Renato CAMURRI (eds.): *Las elites en Italia y en España, 1850-1922*, Valencia, Universitat de València, 2008, pp. 27-42.

<sup>58</sup> Jesús CRUZ: *The Rise of Middle-Class Culture in Nineteenth-Century Spain*, Louisiana State University Press, Baton Rouge, 2011, e id.: *Gentlemen, Bourgeois and Revolutionaries. Political Change and Cultural Persistence among the Spanish Dominant Groups, 1750-1850*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

Como hemos argumentado en otro momento —y ha demostrado la crisis financiera de 2008—, si bien las elites financieras no pueden considerarse los únicos agentes que determinan el curso de la historia, tampoco pueden despacharse como meras variables dependientes de factores determinantes estructurales concretos<sup>59</sup>. En la mejor tradición de lo que se ha publicado hasta ahora sobre las elites financieras, los artículos de este número especial contemplan la elite financiera de la España del siglo XIX no como una entidad aislada, sino en cuanto a sus relaciones con la economía española en su conjunto y su contexto cultural y sociopolítico.

---

<sup>59</sup> Giuseppe TELESKA: «Introduction», en Youssef CASSIS y Giuseppe TELESKA (eds.): *Financial Elites and European Banking. Historical Perspectives*, Oxford, Oxford University Press, 2018, pp. 1-16.