

## **Trabajo de Fin de Grado:**

### **La influencia de la familia Rothschild en las finanzas mundiales**

**Por Iñigo Lopetegui González**

**Dirigido por Jesús Garmendia Ibáñez**

**2016**

# ÍNDICE

## Introducción:

.....  
4

## I. (1743 - 1900)

.....  
7

a) Orígenes

7

b) Guerras Napoleónicas y finanzas públicas

8

c) Guerras, indemnizaciones y el Canal de Suez

11

d) El ferrocarril

19

e) Materias primas

22

    ei) El mercurio de Almadén 22

    eii) El oro 24

    eiii) El petróleo de la Rusia zarista 27

    eiv) El cobre de Río Tinto 28

    ev) Los diamantes de De Beers 29

## II. (1900-1945)

.....  
31

a) La caída del Zar

31

b) La Primera Guerra Mundial

33

c) La fijación del precio del oro

34

d) Las consecuencias de la guerra

34

e) La amenaza de la nacionalización y el nazismo

36

## **Conclusiones**

.....

**40**

## **Lista de referencias**

.....

**44**

## **Introducción:**

La finalidad de este trabajo no es otra que dar debida cuenta del poder que ha ostentado la dinastía Rothschild desde los inicios del primer portador del apellido, Mayer Amschel, allá por mediados del siglo XVIII, hasta el final de la Segunda Guerra Mundial. Para ello trataremos no sólo de aportar información ordenada sobre las decisiones y movimientos de la familia, sino también de reflejar la evolución experimentada por ésta en el marco de una economía igualmente cambiante a lo largo de los siglos y décadas.

El ámbito de actuación de la casa ha sido siempre el mundo de las finanzas, en el cual ha ejercido diversas funciones que estudiaremos más adelante, si bien han invertido igualmente en sectores entre los que cabe destacar el ferrocarril y las materias primas (oro, petróleo, mercurio, cobre...), conformando un triángulo muy interesante. Acotar el conjunto de actividades dependerá en gran medida de la disponibilidad y escasez de información.

La motivación para llevar a cabo esta tarea nace de la inquietud personal por conocer el origen las grandes instituciones financieras, echando la vista atrás desde un momento histórico como la crisis financiera y económica desatada en el año 2008. Además de un idilio ininterrumpido con las más altas esferas de poder, la historia de los Rothschild, esa familia cuyos hijos exportaron su apellido a las grandes ciudades europeas de Londres, Paris, Viena y Nápoles (sin olvidarnos de la Frankfurt que vio prosperar al padre y jefe de familia, Mayer Amschel) con gran éxito, ha servido de ejemplo a muchas de las empresas multinacionales que hoy copan la actualidad económica. Personalmente, estimo fascinante la implantación de una estructura internacional -que iremos esbozando- de semejante calibre, en un tiempo en que conceptos como la globalización o la inmediatez de la información eran algo prácticamente inconcebible para las sociedades. No obstante, el tiempo y la historia han dotado de sentido a la idea que vio nacer al escudo de cinco puntas.

En cuanto a la metodología empleada, ésta se basa principalmente en la búsqueda bibliográfica y las consultas puntuales a páginas webs autorizadas que detallaremos en la lista de referencias. Procuraremos guarnecer las cifras de La Casa Rothschild con indicadores económicos reales de cada época, puesto que contados son los datos y documentos que han trascendido al gran público, y por ello resultará fundamental contextualizarlos. La extremada discreción del grupo en lo que a sus negocios se refiere ha sido uno de los valores más celosamente inculcados a lo largo de las generaciones.

A lo largo del proceso de realización de este trabajo de fin de grado se han ido presentando dificultades, o más bien desafíos. Sin duda el principal lo constituye el origen idiomático de buena parte de las fuentes y referencias que hemos consultado,

pues el vocabulario de un texto académico demuestra ser más preciso y rico en expresiones y por esto un esfuerzo añadido ha sido necesario para comprender no sólo el léxico económico y financiero sino también las circunstancias políticas y sociales de las que no podíamos prescindir para interpretar los pasos del grupo. Concretamente, además del material en castellano hemos recurrido en repetidas ocasiones a documentos en inglés y francés.

Así, el cuerpo del trabajo constará de dos partes correspondientes a tramos cronológicos distintos. El primero de ellos abarca los años comprendidos entre 1743 y la entrada en el siglo XX. En esta época Mayer Amschel se labra un nombre ejerciendo de agente del príncipe Guillermo IX. Su experiencia es transmitida más tarde a sus hijos, que ejercen de financistas de las distintas potencias europeas, ya sea para sufragar los gastos sociales o para hacer frente a las necesidades generadas por la guerra, incluso cuando ésta enfrenta a naciones apoyadas por distintos parientes Rothschild. Analizaremos varios momentos históricos en las finanzas del siglo XIX en los que la familia estuvo presente, como la guerra de Crimea, la construcción del Canal de Suez o el pago de la deuda francesa tras la derrota contra Prusia. También cabe resaltar las adjudicaciones de líneas del ferrocarril en territorio francés y austriaco, pues el ferrocarril representa uno de los capítulos más extensos en la historia del grupo. Por otra parte, reservaremos un espacio del trabajo a las inversiones en materias primas: el mercurio de Almadén, los circuitos del oro, el petróleo zarista, el cobre de Rio Tinto y los diamantes de De Beers. Como veremos, éstas no eran en absoluto independientes del sistema financiero.

El segundo incluye tanto la Primera como la Segunda Guerra Mundial, así como el periodo intermedio. Con la preparación de la Gran Guerra se presentaron oportunidades de inversión, e igualmente durante la contienda y también después, cuando la Casa Rothschild se involucró en la reconstrucción económica europea, en medio de una coyuntura completamente nueva marcada por la inestabilidad del franco y la interrupción del comercio internacional. Acometieron un cambio en el modelo organizativo arrastrado desde los orígenes y redirigieron sus recursos y saber hacer hacia nuevos clientes. Abordaremos el agotamiento del régimen del zar y sus consecuencias, el impacto de la guerra de 1914, la caída en desgracia del banco austriaco Creditanstalt -hito de la crisis mundial de 1929-, las reuniones para el “Gold Fixing” y la persecución nazi en la década posterior, con el consiguiente exilio a Estados Unidos.

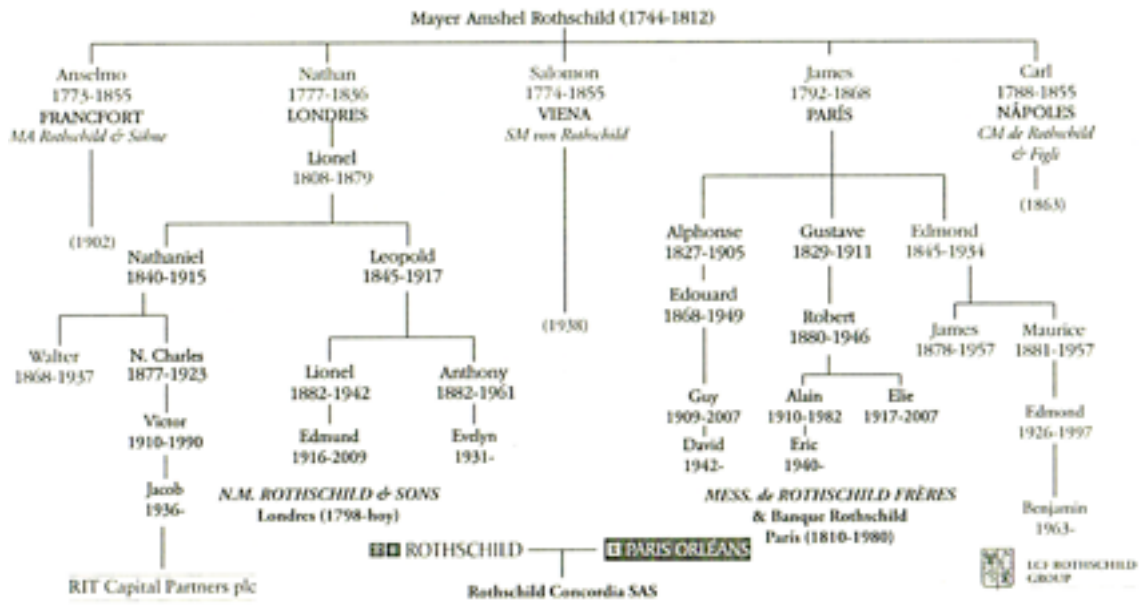


Figura 1. Árbol genealógico simplificado de la familia Rothschild. Tomado de López-Morell, M. (2015). *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* Madrid: Marcial Pons

## I. (1743 - 1900)

### a) Orígenes

El apellido Rothschild, “escudo rojo” en alemán, tiene su origen en el gueto judío europeo de Frankfurt. Allá por 1743 Amschel Moses Bauer tomó la decisión de abrir una tienda de monedas y colocar en la puerta un cartel con un águila romana y un escudo rojo. Al año siguiente, el 23 de febrero, llegaba al mundo Mayer Amschel, el primogénito, que ejercería como aprendiz y cambista junto a su padre, y completaría su formación como aprendiz en el Banco Oppenheimer de Hanover. El trabajo en la tienda de su padre le serviría para darse a conocer en las altas esferas políticas, pues el príncipe elector Guillermo IX acudía a ella para ampliar su colección personal de monedas. De este modo el joven judío fue capaz de ganarse la confianza de la corte de Hesse-Kassel y ser nombrado agente de la corona a la temprana edad de veinticinco años. Para comprender la magnitud de la hazaña, cabe señalar el estatus social que correspondía a los judíos por aquel entonces. En el gueto “se les cerraba con llave por la noche y los domingos, se les obligaba a vestir de una manera diferente y a pagar unos impuestos y unos censos discriminatorios”(Lottman, 1994, p.17). Y además, sobre ellos pesaba la prohibición de poseer y explotar tierras. En consecuencia, un gran número de ellos se orientó hacia negocios más discretos como las operaciones de pagos y cobros y el comercio de metales preciosos, en los que el uso de la palabra y la firma bastaba para completar transacciones financieras sin necesidad de proceder al desplazamiento físico de lingotes de oro. Poco a poco estas prácticas llamaron la atención de grandes fortunas como la del príncipe Guillermo IX de Hesse-Kassel, un noble dedicado a los préstamos al gobierno británico y al arrendamiento de sus tropas. Decidió poner a su lado a los Rothschild, que de 1768 en adelante harían las veces de intermediarios de la corona.

Lottman (2006) relata cómo un par de años más tarde el cabeza de familia contrajo matrimonio con Gute Schnapper, hija de un mercader del gueto, con la que tuvo diez hijos en total: cinco niñas y cinco varones. Una de los rasgos distintivos de la estructura levantada y consolidada por Mayer Amschel era la ausencia de mujeres en su dirección y gestión. Nacieron Amschel, Salomon, Nathan, Carl y James entre 1773 y 1792, y todos ellos ocuparon más tarde cargos oficiales en la corte. El mayor permanecería en Frankfurt, pero no así los demás. Los otros cuatro fundarían cada uno su propia rama instalándose en Viena, Londres, Nápoles y París, representadas todas ellas en el escudo de cinco puntas que acompaña el apellido Rothschild. Como iremos viendo a continuación, las casas de Londres y París jugaron un papel más determinante. En el caso de la primera esto se debe a que Nathan, y no Amschel -como cabía esperar pues era el hermano mayor, figura muy respetada en otras generaciones- fue designado cabeza de familia por méritos propios cuando su padre faltó. Por otro lado, los resultados cosechados por la rama francesa la sitúan en un lugar privilegiado.

Mayer Amschel tuvo que conformarse con presenciar el buen arranque de sus hijos, pues en 1812 el patriarca fallecía en su Frankfurt natal dejando a modo de herencia una serie de premisas clave para el buen funcionamiento del grupo Rothschild. Estimamos oportuno enunciarlas pues todas las generaciones posteriores las han seguido con un celo innegable:

- Todas las posiciones claves deben ser ocupadas por miembros de la familia.
- En los negocios solamente pueden participar los miembros de la familia varones.
- El hijo mayor del hijo mayor debe ser el cabeza de familia, siempre y cuando la mayoría de la familia no decida lo contrario.
- La familia debe casarse entre sí con sus primos de primer y segundo grado.
- No debe haber ninguna auditoría jurídica y ninguna publicación de los bienes. (Flores, 2007, p.15)

## b) Guerras Napoleónicas y finanzas públicas

De acuerdo con Lottman (2006) la primera toma de contacto con tierras extranjeras data de 1798, cuando un a priori inexperto Nathan se trasladó a la ciudad de Manchester con parte del capital familiar y la determinación de alcanzar el éxito como exportador de telas en un país dinamizado por la Revolución Industrial. Los contratos se sucedieron y la acumulación de capital, tanto como los valiosos contactos de su suegro, el comerciante judío Levi Barent Cohen, lo empujaron hacia la capital londinense, donde invirtió la liquidez de Guillermo IX en títulos de deuda británica; y a la vez la posibilidad de manejar la fortuna del príncipe evitaba cualquier problema con el pago y descuento de letras y engrandecía su buena fama. Por añadidura, Nathan vendía los estampados directamente, sin intermediarios, lo cual le obligaba a vender a 90 días y en consecuencia, a recurrir al mercado financiero de Londres. Esto supuso una reorientación en las actividades de Nathan, que se vio progresivamente atraído por la banca y alejado del comercio en la capital financiera europea, erigiendo una casa de aceptación de letras de cambio internacionales. De hecho, la casa en la que se instaló se encontraba a escasos metros del Banco de Inglaterra.

Mientras, el resto, registrados como sociedad bajo la denominación de M.A. Rothschild se iniciaban en el arte de la política, lo justo para comprender que si bien no era su hábitat natural, convenía permanecer cerca de los gobiernos para cuando se presentasen oportunidades. En 1792, la Francia revolucionaria declaró la guerra a Austria, país con el que el príncipe Guillermo simpatizaba. Curiosamente, los judíos gozaban en el país galo de un bienestar social que en Frankfurt o Viena les era negado una y otra vez. Pero esto no supuso ningún impedimento para Mayer Amschel, y tampoco más tarde, cuando Napoleón invadió territorio del príncipe Guillermo IX de Hesse-Kassel condenándolo al exilio, pues fue él mismo quien negoció con el hombre de Napoleón las condiciones para los habitantes del gueto en calidad de portavoz de la comunidad judía. Y de hecho, se mantuvieron intactos los lazos con el príncipe huido.



El ímpetu expansionista de Napoleón no se limitó a la movilización de tropas militares, sino que a partir de 1806 se tradujo en sendos bloqueos comerciales pensados para cortar las exportaciones y los aprovisionamientos del enemigo, figura por lo general encarnada por las islas británicas. López-Morell (2015) apunta que los Rothschild vieron claro el negocio y enviaron al pequeño de los hermanos, James, a París. Su labor consistía en recoger letras de cambio depreciadas sobre Londres y hacerlas llegar hasta Nathan a través de una red clandestina para que éste las cobrara. El autor estima que el margen de estas operaciones rondaba el 20%.

La figura de James se antoja clave en otro episodio muy significativo de la época que pone de manifiesto la influencia de la familia, la internacionalidad que siempre la ha caracterizado y sus posibilidades financieras. En 1808 el emperador francés trataba de impedir el comercio entre británicos y portugueses y con este pretexto invadía España. En agosto Gran Bretaña enviaba al duque de Wellington para ayudar a los insurgentes peninsulares, sin éxito. Tras tres largos y costosos años de estancamiento para las tropas inglesas se abría un nuevo horizonte: los franceses enviaban efectivos al frente abierto en Rusia, desprotegiendo la península ibérica. No obstante, los comerciantes locales que habían abastecido a los advenedizos no aceptaban ya más “billetes de Wellington” como medio de pago, pues eran muy difícilmente cobrables. En la City, Nathan se ofreció a la corona para sufragar los costes de la expedición. Movilizó un buen número de contactos para que recogieran monedas europeas -guineas inglesas, florines holandeses, napoleones, y guldens austriacos- y las remitió al joven James. Con ellas obtuvo letras sobre banqueros españoles que se vendían en París, e intercambié estas últimas por los improvisados “billetes de Wellington” en la frontera de los Pirineos. En palabras del mismo historiador, Miguel Á. López-Morell (2015):

El gobierno británico transfirió alrededor de 42,5 millones de libras a sus tropas y aliados en el continente desde 1811 y 1816, de los que al menos la mitad pasaron por las manos de los Rothschild, (...) los beneficios reconocidos de la operación iban del 2 al 8 por 100, sólo en comisiones. (p.29)

De hecho entre los años 1815 y 1818 James multiplicó por trece sus haberes.

Una leyenda gravita desde hace siglos en torno a Nathan y la batalla de Waterloo de 1815 que nadie desmiente ni afirma con rotundidad. Aunque carecemos de cifras fiables, queremos subrayar la importancia que la familia siempre ha otorgado a la información, y para eso necesitamos tener en cuenta este episodio. Supuestamente, el banquero presencié la victoria de la Séptima Coalición -formada por Reino Unido, Países Bajos, Prusia, Hanover, Nassau y el principado de Brunswick- ante las tropas francesas capitaneadas por el emperador Napoleón I, y arribó a la Bolsa londinense lo antes que pudo. Cansado y demacrado, vendió sus títulos de deuda británica. Otros inversores lo imitaron después, cayendo en picado la cotización de los bonos. Sin embargo, y siempre al parecer, todo los títulos de los que Nathan se desprendía eran

adquiridos por sus agentes. Cuando la noticia -o sorpresa- de la victoria en el frente llegó a la Bolsa los precios se dispararon. Todos querían ahora dar marcha atrás y recuperar sus bonos, pero ya era tarde. Los archivos Rothschild niegan la cifra de un millón de libras por esta formidable jugada, pero recogen parte de una misiva enviada por el agente de la familia Jhon Roworth a Nathan: “Lo ha hecho muy bien gracias a la temprana noticia que recibió acerca de la victoria de Waterloo” (Cathcart, 2013).

Todo lo anteriormente expuesto ayuda a comprender cuán vertiginoso fue el ascenso de la familia en las finanzas de las potencias europeas, pero sin duda la aportación más reseñable a nivel histórico es la creación de un mercado de deuda pública internacional sin parangón, y que sirvió de base sobre la que edificar el sistema de finanzas públicas tal y como lo conocemos. Aunque fue llevado a la práctica en 1818 con el empréstito prusiano, fue Nathan, avalado por su experiencia bancaria en la aceptación de letras de cambio internacionales, quien trasladó la primera propuesta al gobierno británico. Ésta consistía en la emisión del principal en Londres, pese a que los inversores podían adquirir títulos en las grandes capitales europeas. La emisión era llevada a cabo en libras a un cambio fijo y los bancos Rothschild facilitaban el pago en moneda nacional. Lo mismo sucedía con el cobro de intereses. En Londres, Nathan emitió bonos por valor de 250 millones de libras entre 1815 y 1859, por 66 millones de Baring, segundo clasificado en la categoría de emisión de bonos. En París, James llegó a emitir 1.100 millones de francos en empréstitos extranjeros desde 1813 a 1830, y ya desde 1823 se ganó la consideración de primer financiero de Francia (López-Morell, 2015). Según el estudioso Bertrand Gille, el capital conjunto de los Rothschild en la década de 1820 superaba largamente el del Banco de Francia (Lottman, 1994).

A nivel organizativo, el hecho de contar con cinco casas repartidas entre cinco grandes ciudades de diferentes países suponía una ventaja notable respecto a sus competidores. El arbitraje, -esto es, el aprovechamiento de errores y diferencias en la valoración de activos financieros- se producía básicamente entre el mercado francés y el británico y era posible gracias a la cadena de informadores de la que Nathan y James se servían para permanecer en contacto de manera continua. Asimismo, la habitual falta de liquidez en épocas de posguerra y las crisis económicas hacían mella en los bancos privados, pero la familia se encargaba de mitigar dichos efectos mediante transferencias entre hermanos, como quedó claro cuando Nathan tuvo que rescatar al Banco de Inglaterra tras el estallido de la burbuja especuladora de 1825, o la revolución que vivió James, la cual colocó en el trono de Francia a Luis Felipe I en 1830. Existía una clara interdependencia entre los hermanos por la cual el destino de una Casa iba ligado al del resto. Por ejemplo, en diciembre de 1851, “el 17.4% de los activos de la Casa de París eran préstamos que adeudaban otras Casas Rothschild, principalmente la de Londres” (Ferguson, 2000, p. 11). Los cinco poseían porciones similares de capital, como se aprecia en la Tabla 1, si bien es cierto que existe una ligera diferencia entre las acciones de los tres hermanos mayores y James y Carl.

**Tabla 1***Acciones del capital combinado de las empresas Rothschild en 1852 y 1855*

1852	£	£	PER CENT	1855	£	£	PER CENT
Lionel	464,770.75	1,859,083.00	20.05	Lionel	685,536.86	2,742,147.44	25.80
Anthony	464,770.75			Anthony	685,536.86		
Nat	464,770.75			Nat	685,536.86		
Mayer	464,770.75			Mayer	685,536.86		
Amschel		1,859,083.00	20.05				
Salomon		1,859,083.00	20.05	Anselm		2,742,147.44	25.80
James		1,847,083.00	19.92	James		2,727,987.43	25.67
Carl		1,847,083.00	19.92	M. Carl	805,540.66	2,416,621.99	22.74
				Adolph	805,540.66		
				W. Carl	805,540.66		
<b>Total</b>		<b>9,271,415.00</b>	<b>100.00</b>	<b>Total</b>	<b>10,628,904.28</b>		<b>100.0</b>

*Nota.* Tomado de Ferguson, N.. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker* (p.11). Londres: Penguin Books.

### c) Guerras, indemnizaciones y el Canal de Suez

El conflicto comenzó en 1853 cuando la Rusia del Zar envió a su ejército a Constantinopla, la actual Estambul, y los turcos frenaron su avance en el Danubio. Se trataba de un intento de ganar posiciones en el Mediterráneo y desafiar al Imperio Otomano, pero infelizmente para los rusos tanto Gran Bretaña como Francia se opusieron a sus planes invadiendo la península de Crimea en 1854. La guerra no supuso ninguna amenaza directa a las inversiones de los Rothschild, pero sí que agitó los mercados financieros internacionales.

Como es lógico, en pleno siglo XIX el aumento del gasto público iba a la par que el gasto militar. Entre 1852 y 1855 el gasto se incrementó en 131 millones de guldens en Austria (un 42%), 38 millones de libras en Gran Bretaña (un 69%), 796 millones de francos en Francia (un 53%) y 246 millones de rublos (un 88%) en Rusia (Ferguson, 2000). Sólo faltaba por determinar cómo obtener la financiación: vía impuestos o vía emisión de bonos. En el caso de Gran Bretaña, las autoridades apostaron inicialmente por aumentar la carga de impuestos y tratar de controlar la importante deuda nacional que arrastraban desde principios de siglo. Se estima que en vísperas de la contienda ésta rondaba los 782 millones de libras. Sin embargo, pese al esfuerzo en la recaudación el déficit público alcanzó los 22,7 millones de libras en 1855, por lo que hubo que acudir al mercado financiero. Por si hubiera alguna duda acerca de qué banco sería elegido para llevar a cabo la colocación de bonos, los Rothschild tuvieron el camino despejado puesto que su gran rival en la City, Baring, había tomado parte en la financiación del

Zar, lo cual lo excluía automáticamente. Entre 1855 y 1856 Lionel, líder de la Casa de Londres, prestó 26 millones de libras.

Por aquel entonces Lionel atravesaba una delicada situación en el parlamento británico. Las elecciones de 1847 le abrieron sus puertas como miembro del los Whig, los liberales, pero para la asunción del cargo los parlamentarios habían de prestar juramento sobre la Biblia, algo a lo que el empresario judío no estaba dispuesto por motivos religiosos. Se sucedieron iniciativas tanto a favor como en contra de la idea de modificar el juramento, aprobándose finalmente en 1858 un proyecto de ley que autorizaba otras modalidades de juramento. Lionel conseguía ingresar en el corazón de la política de Gran Bretaña, lo cual constituye todo un hito histórico para un ciudadano judío. Parece sensato afirmar que su millonaria contribución al saneamiento de las finanzas del Estado pudo jugar a su favor.

Esta década trajo también prosperidad para la rama francesa, ya desde antes del enfrentamiento militar. En 1852 Luis Napoleón se propuso rebajar el coste de la deuda mediante una bajada del tipo de interés de buena parte de la deuda nacional. Presentó la siguiente oferta a los inversores: canjear bonos antiguos al 5% de interés por unos nuevos al 4.5% o aceptar la devolución de la inversión en metálico. La primera opción no tuvo el éxito de la segunda, provocando una drástica bajada en el precio de los bonos al 5%. Para reflotarlos el gobierno solicitó la ayuda de De Rothschild Frères que aceptó invertir. En esta dinámica, en 1855 la Casa de Paris lideró la emisión de 60 millones de francos, mientras que la de Londres recibió suscripciones por valor de 208,5 millones. Durante ese mismo año, también Turquía, país que luchaba en el frente contra Rusia y por consiguiente país aliado de Francia e Inglaterra, gozó de los favores de los Rothschild. La Casa de Londres se hizo cargo de una emisión de bonos por valor de 5 millones de libras e incluso barajó la posibilidad de abrir una agencia en Constantinopla, pero nada de esto se concretó. Retomarían las relaciones con el Imperio Otomano dos décadas más tarde, con la construcción del Canal de Suez.

**Tabla 2**

*Beneficio medio anual del grupo Rothschild (en miles de libras).*

PERIOD	PROFITS
1815-18	479
1818-25	330
1825-28	85
1828-36	209
1836-44	221
1844-52	219
1852-62	1,304
1862-74	1,096
1874-82	1,912
1882-87	785
1888-96	952
1898-1904	1,558

*Nota.* Tomado de Ferguson, N. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker (p.94)*. Londres: Penguin Books

Oficialmente, la familia condenaba la guerra. Así lo recoge Ferguson (2000), reproduciendo las palabras del propio James en 1862: “es un principio de nuestra casa no prestar dinero para la guerra” (p.94). Sin embargo, tal y como se aprecia en la Tabla 2 la década de 1852 a 1862 supuso un salto cuantitativo destacable, multiplicándose los beneficios prácticamente por seis respecto al periodo anterior -si bien es cierto que este último tiene una extensión de dos años menos. Los dos siguientes periodos (1852-62 y 1862-74) trajeron cuantiosos beneficios para el grupo debido a su ayuda en la preparación de las naciones para la guerra y a las transferencias internacionales.

A lo largo de la década de 1860 una serie de conflictos azotó Europa -Polonia (1863), Dinamarca (1864), Alemania (1864-1871), Italia (1859-1866)- y América -México (1867) y Estados Unidos (1861-1865). El caso más controvertido fue probablemente el de la unificación italiana, pues los tres estados que participaron -Piamonte y Francia por un lado, y Austria por otro- contaban con el respaldo de los Rothschild. Y es que al tiempo que James facilitaba un préstamo de 500 millones de francos a Luis Napoleón en 1858, Lionel acercaba posturas con el Estado austriaco, a favor del cual organizó un empréstito por valor de 6 millones de libras en enero de 1859. Curiosamente, la distinción de Barón austriaco había sido otorgada a los líderes de cuatro de las cinco Casas Rothschild, privando de ese honor a Nathan, padre de Lionel. Para completar la operación, entremedias James preparaba otro empréstito a favor de Piamonte de 45.4 millones de libras. En la Figura 2 se aprecia cómo los beneficios de la Casa de Nápoles liderada por Carl se dispararon a partir de 1858, año anterior al estallido de la guerra, y

decaen a partir de 1860. No tuvo mucho recorrido la aventura italiana, pues la Casa echó el cierre en el año 1863.



Figura 2. Beneficios anuales de la Casa de Nápoles en ducados. Tomado de Ferguson, N.. (2000). The House of Rothschild: The World's Banker. Londres: Penguin Books

Otro asunto delicado que la familia tuvo que manejar en la década de los sesenta fue la Guerra de Secesión de los Estados Unidos de América. En ella se enfrentaban dos bandos, divididos geográficamente entre el Norte y el Sur. Las primeras tensiones entre ambos habían surgido por las diferentes posturas respecto a la abolición de la esclavitud. Así, el Sur estaba dominado por el Partido Demócrata, que reconocía la soberanía popular de los Estados para decidir acerca de la cuestión, mientras que en el Norte el Partido Republicano promovía el final de la expansión de la esclavitud. La guerra estalló cuando Abraham Lincoln, el candidato Republicano, asumió el cargo en 1861 y una serie de Estados sureños denominados “La Confederación” declararon unilateralmente su independencia.

Los intereses de la familia Rothschild en suelo estadounidense eran defendidos por August Belmont, un antiguo trabajador de la Casa de Frankfurt a quien le habían sido encargadas las tareas de viajar a la Habana -por los intereses de sus jefes en España- y de establecer una agencia en Nueva York. En cuanto al conflicto, si bien pertenecía al Partido Demócrata, no defendió la causa de la Confederación. No era el único agente americano de la familia, ya que también estaban presentes en San Francisco a través de la figura de Benjamin Davidson y en Nueva Orleans con Hanau (Koodry, 2012).

Evidentemente la familia tenía poco que decir en la política transatlántica, pero con este conflicto había algo más en juego. En el Sur del país los esclavos laboraban en importantes plantaciones de tabaco, azúcar y sobre todo, de algodón, siendo Estados Unidos el primer productor mundial de esta materia prima.

No hemos tenido acceso a cifras de la agencia de Belmont, pero gracias al trabajo de Penn (2003) sabemos que desde la llegada de su líder a Nueva York fue habitual la especulación con el algodón. En 1861 escribió a Lionel pidiendo su colaboración desde el parlamento británico para detener la guerra y proteger el comercio triangular entre los puertos del sur, Nueva York y Liverpool. Del mismo modo, todas las Casas participaron en el comercio de tabaco. Por ejemplo, la Casa de Viena obtuvo en 1850 la concesión para proveer tabaco americano a la Royal Manufactory de Nápoles. La guerra amenazaba con paralizar este mercado, tal y como demuestra una carta de la empresa Chieves and Osborne escrita a N.M. Rothschild en Londres: “Nuestros plantadores están trabajando con maíz y carne en lugar de algodón y tabaco y hasta que la guerra no acabe tampoco crecerán.” (Schofield, 2000). Sabemos, gracias a Ferguson (2000) que ya desde 1847 Lionel se había mostrado abiertamente liberal, abogando por rebajar los aranceles sobre el tabaco y el té, lo cual refuerza la tesis de unos Rothschild muy interesados en este comercio.

Esto no significa, sin embargo, que la buena marcha del grupo se viera seriamente afectada por las turbulencias de la Guerra de Secesión. El historiador francés Bertrand Gille (Lottman, 1994) cifra el valor de los cuatro bancos restantes para ese mismo año en 22.312.864 libras esterlinas, unos números a los que ningún competidor podía acercarse. El dato es aún más interesante si lo comparamos con el capital registrado en febrero de 1874: 34.358.562 libras. ¿Cómo es posible semejante paso adelante en apenas once años?

### **Tabla 3**

#### *Capital de las Casas Rothschild en 1874*

Ciudad	Capital
París	20.087.652 libras
Londres	6.509.208 libras
Frankfurt	4.533.096 libras
Viena	3.228.562 libras
<b>TOTAL</b>	<b>34.358.562 libras</b>

*Nota.* Tomado de Lottman H. (2006). Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.13). Barcelona: Tusquets Editores.

Si nos fijamos en el desglose del capital se aprecia una diferencia muy notable entre el capital de la rama francesa y el de las demás. Por este motivo conviene analizar en qué asuntos se involucró James -fallecido en 1868- y luego su hijo Alphonse para explicar esta situación. Seguramente el principal de ellos fuera su contribución en la

financiación de las indemnizaciones de guerra que Prusia impuso a Francia tras derrotarla en el campo de batalla.

El origen de esta guerra son las tensiones surgidas entre Francia y Gran Bretaña por un lado y Prusia por otro en el debate de sucesión en el trono de España. Un telegrama de Prusia con Napoleón III como destinatario precipitó los acontecimientos y el 19 de julio de 1870 Francia declaraba la guerra. No olvidemos que las dos naciones beligerantes contaban con el favor de la familia, pues además de Alphonse en París, Mayer Carl continuaba con los negocios en Frankfurt. Además, los Rothschild franceses tenían como agente en Prusia al banquero del Canciller Bismarck, este último principal figura de la contienda franco-prusiana y de la unificación alemana; y a la vez Alphonse ocupaba el cargo de cónsul general de Prusia en París. El día a día en el frente de batalla no es el objeto de este trabajo, pero parece importante tener presente desde qué posición contemplaban los banqueros la actualidad geopolítica para aprovechar las oportunidades que tarde o temprano ésta brindaba.

La guerra tocó a su fin con la firma del tratado de Frankfurt el 10 de mayo de 1871. Durante los cuatro meses precedentes París fue sometida a un sitio agónico para sus habitantes, mientras Bismarck se hospedaba en el mítico Castillo de Ferrières del fallecido James de Rothschild. 200 millones de francos fue el pago que la familia adelantó para poner fin a las penurias de la Ciudad de la Luz, lo cual despertó el respeto y la admiración popular. Alphonse se desplazó a Versailles, donde prusianos y franceses firmaron el tratado. Se impuso una indemnización de guerra de 5 mil millones de francos a la derrotada Francia -lo cual constituye la mayor operación financiera de la centuria-, y la entrega de los territorios de Alsacia y Lorena. El sindicato de banqueros al que se encargó la posterior emisión de bonos fue liderada por el jefe de la Casa de París.

La formación de dicho sindicato tiene un gran valor estratégico. De entrada, Alphonse vetó a cualquier entidad alemana, lo que se podría interpretar como un gesto patriótico. Hasta tal punto que ni siquiera consideró la posibilidad de pedir ayuda a sus familiares de Frankfurt y Viena. Sí que llamaron a la puerta de N. M. Rothschild & Sons en New Court, Gran Bretaña, y a la de su conocido competidor Baring. Otros que se toparon con la negativa del sindicato fueron las entidades de depósito que habían gozado del favor del ya depuesto Napoleón III desde principios de la década de 1850. Estos bancos presentaban una particularidad en cuanto a la captación de fondos, que no procedían de fortunas familiares sino de la suma de los ahorros de los accionistas, por modestos que fueran. Por eso cuando el Estado francés se vio necesitado de financiación inmediatamente se produjo un movimiento de la banca privada tradicional para recuperar o proteger su territorio frente a los nuevos bancos.

En un primer momento, a la hora de afrontar el pago de 200 millones de francos por el cese de las hostilidades contra París, los alemanes se mostraron reacios a aceptar billetes



como medio de pago. Preferían monedas en oro y plata, cuyo valor estaba más a salvo de posibles depreciaciones. Finalmente el total se repartió en billetes (25%), oro y plata (25%) y el resto en letras sobre Londres y Berlin. Sabemos gracias a Lottman (2006) que finalmente se procedió de la siguiente manera. Los vencedores fijaron las cantidades a abonar en distintos plazos: 500 millones a lo largo del mes siguiente de la firma del tratado, 1.000 millones para finales de año, otros 500 millones para mayo de 1872, y 1.000 millones para cada mes de marzo de los tres años posteriores. Se emitieron bonos franceses por valor de 2.600 millones de francos al 5% con un precio de 79,5 francos. Tanto la Casa de Londres como la de París suscribieron una parte, concretamente 1.060 millones a cambio de una comisión del 2% (21.2 millones de francos o aproximadamente 837.950 libras). Si además tomamos en cuenta las ganancias de las dos Casas al revender los bonos adquiridos en noviembre de 1871, el beneficio ascendió a cerca de 3 millones de libras. Más tarde, se repitió la fórmula para captar los 3.000 millones de francos que faltaban para saldar la deuda. El precio de los bonos sufrió un ligero aumento, hasta los 80,5 francos. Las comisiones, a su vez, mejoraron sustancialmente: se calcula que rondaron los 40 millones de francos (al cambio de 25,3 francos/libra, alrededor de 1,6 millones de libras). Y no se puede descartar la posibilidad de que más allá de su papel de intermediarios financieros en la operación participaran también en ella en cuanto que inversores. Por desgracia, no disponemos de información que corrobore esta hipótesis, pero no olvidemos que aquella era la transacción del siglo, que obtuvieron una valiosa liquidez y que entre 1863 y 1874 la Casa de París experimentó una revalorización como nunca antes.

Si cruzamos el canal de la Mancha, asistimos a una de las operaciones más sonadas del imperialismo británico en el siglo XIX, como es la financiación del Canal de Suez. Por supuesto, los Rothschild tomaron parte en ella al avanzar en 1875 cuatro millones de libras al primer ministro Disraeli. Es importante medir el valor relativo de esa cantidad en la época. Según los archivos Rothschild, hoy en día equivaldría a 500 millones de libras. El objetivo, a priori, era introducir al gobierno británico en el accionariado de la Suez Canal Company, creada con el fin de gestionar el proyecto en ciernes. Sin embargo, dejaremos la puerta abierta a otra interpretación en el subapartado dedicado al petróleo de la Rusia zarista. En cualquier caso, hemos encontrado datos que demuestran que los representantes del gobierno egipcio habían buscado enrolar a la familia en el proyecto, pero el recelo de los banqueros tenía poco de infundado.

**Tabla 4***Servicio de la deuda en porcentajes*

	BRITAIN	TURKEY	EGYPT	SPAIN	BRAZIL	RUSSIA
1860	41.2	15.2		60.1	9.3	
1865	39.3			48.4	6.7	
1870	40.4			29.0	8.0	
1875	37.1		55.5	31.3	9.9	
1880	34.5	28.8		50.7	10.2	
1885	32.8			72.4	10.7	
1890	27.0	11.9		77.6	6.2	
1895	23.1	19.7		37.5	12.2	
1900	16.1	19.3		38.9	15.8	14.2
1905	16.6			40.5	17.9	9.6
1910	13.3	33.4		56.2	21.8	15.7

*Nota.* Tomado de Ferguson, N.. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker* (p.296). Londres: Penguin Books

El servicio de la deuda refleja la relación entre la cuota -amortización e interés- correspondiente a ese año y el total de la deuda contraída. Observamos que en el momento en que el Khedive Ismail Pasha se volvió hacia los Rothschild -1875- el servicio de la deuda excedía el de toda una superpotencia imperialista como era Gran Bretaña; España, que lidiaba con un problema de liquidez y de inestabilidad política crónico; o Brasil y Rusia, dos estados con experiencia en las emisiones de bonos en mercado internacional. Luego parece comprensible que la familia tardara en decidirse y apostar por Egipto.

El Khedive, máxima autoridad en Egipto con permiso del Sultán del Imperio Otomano, comunicó a la rama francesa su intención de vender las participaciones que poseía a título personal en el canal. Alphonse, hijo de James y líder de Rothschild Frères, se reunió con un amigo de la infancia, el entonces ministro de Hacienda Léon Say, quien quiso tratar el tema en sesión parlamentaria. Por si las relaciones con los dirigentes fallaban, siempre quedaba la posibilidad de avisar a los primos en el extranjero. Y más, si cabe, cuando uno de ellos tomaba asiento en el parlamento. Lionel aprovechó su estrecha relación con el primer ministro Disraeli y ello fraguó el control británico en el canal hasta el golpe de estado de 1956. Los Rothschild fijaron el interés del préstamo en un 2,5%. Una carta del primer ministro al príncipe de Gales refleja la talla y reputación de los banqueros.

*Nuestros amigos, los Rothschild, descollaban entre todos. Eran los únicos que podían proporcionarnos lo que queríamos y sólo tenían veinticuatro horas para decidir si podían soportar un pasivo inmediato de cuatro millones (de libras). Una de las dificultades era que no podían apelar a su aliado más poderoso, su propia familia de París, ya que Alphonse es "si français" que al momento habría estropeado el negocio. (Ferguson, 2000, p.296)*

Llama la atención hasta qué punto las comunicaciones entre los líderes del grupo quedaban en la más estricta intimidad, puesto que en realidad Lionel sí que ofreció a Alphonse compartir los fondos para los británicos. Alphonse despejó las dudas con un mensaje de respuesta muy claro: “Aceptamos con enorme satisfacción la participación que nos ofreces y pondremos el dinero a tu disposición en el momento que indicas”(Lottman, 1994, p.95).

La relación con el Khedive y Egipto no terminó ahí. Al repasar la historia del grupo encontramos pocos dirigentes que trabajaron una vez con los Rothschild y decidieron no repetir. Por citar algún ejemplo, el involucramiento de la familia en la financiación del ferrocarril en Brasil a mitad de siglo abrió la veda para la obtención de sucesivos préstamos al gobierno. Quizá el caso de España sea el más claro, pues a menudo las pujas por la concesión de una línea del ferrocarril o unas minas llevaban aparejadas negociaciones por nuevos préstamos. Volviendo a Egipto, el nivel de endeudamiento del Khedive seguía causando dolores de cabeza a los tenedores de bonos, sobre todo a partir del estallido de la guerra civil de 1882. Las Casas de París, Londres, y Frankfurt facilitaron préstamos en 1879, 1887, 1888 y 1890, para lo cual exigieron como garantía nada menos que la doceava parte de las tierras fértiles del país (Shaw, 2005).

#### d) El ferrocarril

La decisión de incluir en el mismo apartado la tradición financiera de la familia con su papel en el desarrollo del ferrocarril en Europa tiene su explicación. Y es que del mismo modo que los gobiernos emitían bonos para costear campañas bélicas y programas sociales, la construcción de las líneas de ferrocarril precisaba igualmente del respaldo de los inversores, con la diferencia de que los bonos de las compañías del ferrocarril presentaban una mayor volatilidad. También es cierto que esta nueva ocupación entrañaba una complicación hasta entonces desconocida para los Rothschild: la exposición pública. El daño que podía infligir un accidente con víctimas a la imagen de la familia superaba con creces el de una transacción financiera mal llevada.

En 1839 Salomon construía la primera línea de ferrocarril en Austria uniendo Florisdorf y Deutsch Wagram. Pero sin duda el hermano que más entusiasmo puso en el desarrollo del ferrocarril fue James. En 1845 el estado francés organizaba una puja por la construcción de la línea de ferrocarril más importante hasta la fecha, y la empresa de James, De Rothschild Frères, salía vencedora. La ruta conectaba París con la frontera belga, atravesando el corazón de la minería y la industria nacional. Según el historiador Niall Ferguson (2000), en la década de 1850 sólo representaba el 9% de la red ferroviaria francesa en términos de extensión; no obstante, concentraba el 14% del tráfico de mercancías y el 12% del de pasajeros. Y en la década siguiente el tráfico llegó a duplicarse. Otra línea destacable era la Lyon-París, un proyecto liderado por el ingeniero Talabot, en la que las acciones de James sumaban el 12% del capital -el resto de accionistas que tomaban asiento en el consejo procedían igualmente de las finanzas,

como Baring, Bartholony o Hottinguer-. En suma, durante el reinado de Luis Felipe I (1830-1848) se fundaron cerca de veinte compañías del ferrocarril, de las cuales ocho tenían participaciones a nombre de Rothschild (Leclercq, 1987). James tenía 20 millones de francos invertidos en otras compañías del gremio, en torno al 15% del activo de la Casa de Paris.

La subida al poder de Luis Napoleón en 1848 trajo consigo un cambio en el modelo de financiación, relegando a los Rothschild a un segundo plano. En nombre del socialismo saintsimoniano, -doctrina que promueve la inversión industrial y la idea de unos bancos cuyo accionariado conste de pequeños y numerosos ahorradores-, emergía un nuevo banco de inversión por acciones, el Crédit Mobilier de los hermanos Pereire. Así como los Rothschild actuaban como intermediarios financieros en la colocación de bonos del estado e invertían su propio capital, los Pereire se proponían involucrar a las capas populares en sus proyectos (Reig, 2008). Dicho de otro modo, los Pereire arriesgaban con los ahorros de terceros. En cambio, tradicionalmente los Rothschild siempre se han mostrado reacios a ceder el control de sus empresas aunque esto conlleve unas menores posibilidades de financiación. Recordemos que ésta era uno de los mandamientos del primer Rothschild, Mayer Amschel. La amenaza creció hasta alcanzar su pico en 1855, cuando el Crédit Mobilier, lanzado por sucesivas inyecciones de capital, tomó la decisión de salir al extranjero. El ferrocarril en Francia les había aportado considerables ganancias, por lo que adquirieron los ferrocarriles de Austria, antaño fortín de los Rothschild. Ante tan espantosa perspectiva, éstos últimos abrieron un paréntesis en su tradición y no dudaron en copiar el modelo del Crédit Mobilier y fundar el histórico Creditanstalt -que más de un quebradero de cabeza daría más adelante-. ¿Cómo los Pereire, antiguos empleados de James, habían conseguido hacer temblar los cimientos de un grupo legendario? A decir verdad, basta con comparar las cifras que facilita Ferguson (2000) del capital que ambos manejaban en 1852 -20 millones de francos los Pereire por 88 millones de los Rothschild- para darse cuenta de que jugaban en ligas diferentes. Más allá de la incomodidad del ascenso de unos bancos regidos por otras normas y el cambio de régimen en Francia, lo que de verdad preocupaba a James era la aparición del telégrafo en la década de 1850 en Estados Unidos, Francia, Prusia, o Inglaterra, pues suponía el fin de una de sus ventajas competitivas más preciadas: la inmediatez de la información. Temía, en resumen, que otros implantaran una estructura multinacional basada en el establecimiento de filiales, exactamente como la que su padre Mayer Amschel había ideado tiempo atrás en el sórdido gueto de Frankfurt.

La guerra por el tendido del ferrocarril siguió en otro campo de batalla, cuando los Pereire fundaron el Crédito Mobiliario en España en 1855 y los Rothschild respondían organizando la Sociedad Española Mercantil e Industrial (SEMI) para el 15 de enero de 1856 y la Compañía de Madrid a Zaragoza y a Alicante (MZA). Después de una década de pujas y adjudicaciones, los Pereire apenas contaban con la mitad de kilómetros de líneas de ferrocarril en España que los Rothschild: “1.163 kilómetros construidos en 1864 por MZA frente a sólo 663 kilómetros de norte” (López-Morell, 2015, p.159). Llama la atención la notable presencia de miembros del gobierno español ya que:

En su consejo de Administración de Madrid encontramos entre 1856 y 1935, en total, nada menos que trece ministros de Hacienda: Juan Alvarado, Manuel Bermúdez de Castro, José Manuel Collado, Venancio González, Alejandro Llorente, José Salamanca, José Canalejas, Amos Salvador, que lo fue por dos veces, y Juan Francisco Camacho, Pedro Salaverría y Gabino Bugallal, que desempeñaron hasta cuatro veces el cargo); nueve ministros de Fomento: Albareda, Alejandro Pidal y el Conde de Xiquena, por dos veces; y tres presidentes del Consejo de Ministros: Alejandro Mon, Eduardo Dato, García Prieto y Bugallal. (López-Morell & O’Kean).

Con todo, los esfuerzos de James por conectar las líneas de España y Francia no dieron sus frutos. El Mapa 1 refleja la situación de la red ferroviaria española en 1864.



Mapa 1. Estado de la red ferroviaria española en 1864. Tomado de López-Morell, M.. (2015). *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* Madrid: Marcial Pons

A mediados del siglo XIX los Rothschild no solamente intervenían en la expansión del ferrocarril en Europa, sino que también estaban presentes en mercados lejanos. Uno de ellos era Brasil, en donde llevaron a cabo emisiones de bonos por valor de 142 millones de libras entre 1852 y 1914. Empresas como Bahía and San Francisco Railway Company o la Sao Paulo Railway Company recibieron sendos préstamos de N.M. Rothschild (Ferguson, 2000). En el epígrafe relativo a las materias primas veremos cómo el apellido Rothschild llegó a escucharse en los cinco continentes ya en pleno siglo XIX.

### e) Materias primas

Merece la pena detenerse en el conjunto de actividades que la familia llevó a cabo dentro de los mercados de materias primas. Recordemos el título de este trabajo fin de grado: La influencia de la familia Rothschild en las finanzas mundiales. En este área de negocios queda claro el poder de un grupo en continua persecución de formas cerradas de mercado, la necesidad de contar con experiencia en las finanzas y una posición en la capital financiera de Europa, Londres, para destacar donde otros desfallecían; y una clara vocación internacional imprescindible para aprovechar todas las oportunidades que brindaban unos circuitos que por primera vez en la historia no sólo atravesaban países, sino también continentes.

### ei) El mercurio de Almadén

En 1828 el gobierno de España se vio obligado a desprenderse -al menos en parte- de uno de sus activos más preciados: el mercurio de las minas de Almadén. Las necesidades del Tesoro Español se vieron algo aliviadas cuando Íñigo Ezpeleta, comerciante español afincado en Burdeos firmó el contrato de arrendamiento por diez años. En diciembre de ese mismo año, el vencedor de la puja ya tenía cerrado un acuerdo con los Rothschild para que éstos vendieran parte de la producción. A partir de 1832 ya manejaban la totalidad de la comercio del azogue de Almadén, según López-Morell (2015), autor de quien tomamos todos los datos numéricos que aparecen en el presente apartado. Otros estudiosos o incluso los mismos Rothschild tienen registrado el primer contacto con el mercurio español en 1835, ya que no fue hasta el 21 de febrero de ese año cuando se hizo oficial la concesión.

Pero, en verdad, ¿dónde residía el valor del mercurio? Desde luego, no en su empleo antiguo en las artes y en la medicina. A mitades de siglo XVI, se le dio un uso completamente distinto, un uso industrial. Resulta que este elemento químico posibilita la extracción de metales preciosos mediante la formación de amalgama con todos los metales, a excepción del hierro. Con el mercurio ya no era necesario gastar combustible para extraer oro o plata de los yacimientos, lo que lo volvía especialmente atractivo a ojos de los países que padecían la falta de energía, como México, Perú, y más tarde los Estados Unidos. Concretamente, México, principal comprador de mercurio, alcanzó un acuerdo con la Corona Española por el cual el gobierno se comprometía a rebajar las tasas aduaneras en un 25% para los productos españoles de los barcos con algo de mercurio.

Cabe añadir un pequeño matiz a la historia de los Rothschild y el Almadén: los Rothschild no eran del todo novatos en este sector. Aunque no se guarde registro exacto,

Salomon había comprado las minas de Idria en Viena, la única alternativa europea en la producción y comercialización de mercurio, si bien lo que salía de las minas austriacas representaba el 25% de la producción de las minas españolas. Juntos, los dos polos situaban a la familia en una posición de monopolio muy provechosa. López-Morell (2015) refiere que los Rothschild compraban mercurio en Cádiz a 54,25 pesos (1.085 reales) y para después venderlo a 75-80 pesos (1.500-1.600 reales) en Londres. Los beneficios brutos oscilaron entre 111 y 150 millones de reales entre 1830 y 1838. En términos netos el beneficio resultó del 25-30% de esta cifra.

Sin embargo, en 1847 los intereses de la familia sufrieron un duro revés. Los Rothschild mantenían cerca de 35.000 quintales de mercurio para los que no encontraban comprador, dando el mercado londinense señales de saturación. A esto había que sumarle otra dificultad: México, primer cliente de mercurio a escala mundial atravesaba una serie de turbulencias políticas que habían minado la producción de plata. De resultas, la demanda de mercurio español se resintió, lo cual tenía toda la lógica dada la estrecha relación entre la producción de ambos elementos que hemos mencionado con anterioridad. En este contexto de incertidumbre, el gobierno organizó una nueva subasta que terminó con la adjudicación de la contrata para el Banco de Fomento.

No duró mucho el contrato con esta entidad, puesto que no consiguió entrar en el mercado de Londres. Siempre según el trabajo realizado por López-Morell (2015), los precios se hundieron pasando de 2.250 reales por quintal en 1847 a 1.750 reales en junio de 1848. Tras año y medio, el Banco de San Fernando se hizo con el contrato, corriendo la misma suerte. Los Rothschild volvieron a avanzar fondos al Tesoro ese mismo año 1848. Parece sensato afirmar que poco tenían que hacer los competidores españoles en un bastión de los Rothschild como la City, donde Nathan contaba con buenos contactos entre la banca privada y el gobierno británico. Por eso, en enero de 1850 el agente de los Rothschild en territorio español, Daniel Weisweller, se hacía con los cerca de 35.000 quintales del gobierno y rubricaba un nuevo acuerdo para comercializar 12.000 quintales anuales del mercurio de Almadén.

En los meses siguientes, la familia cerró un acuerdo estratégico con la Quicksilver Mining Company -titular de la concesión de New Almaden- por el cual esta mina de mercurio situada en el condado de Santa Clara, California, abastecería el mercado americano. Mientras, Almadén e Idria harían lo propio en el continente europeo. Esto representa un claro intento de cártel, pues en efecto se trataba de restringir o directamente eliminar la competencia mediante el reparto de mercados. El acuerdo se rompió al año, pero da idea de la situación oligopolística del lado de la oferta en el mercado internacional de mercurio. Incluso, en 1867 el gobierno español recibió una propuesta por Almadén realizada por parte de la Quicksilver Mining Company. La operación no llegó a concretarse y sus competidores judíos se llevaron el premio tres años más tarde, en un movimiento que pone una vez más de relieve la naturaleza financiera del grupo.

Aprovechando la insistencia del entonces ministro de Hacienda -Luciano Figuerola- en unificar la deuda y su disponibilidad a la hora de desprenderse de importantes activos públicos los Rothschild se comprometieron a prestar 42 millones de pesetas a un plazo de treinta años y un interés del 8%. Al mismo tiempo que prestaban al gobierno, emitían un empréstito hipotecario sobre la mina de Almadén haciendo coincidir las cuotas que recibían por la devolución del préstamo con las que debían abonar por el empréstito. Por lo tanto, esta vez la familia probaba a no poner en riesgo su propio dinero.

El acuerdo se renovarían en 1896, cuando el ministro Navarro Reverter repitió la fórmula. Por fortuna se guardan los números de la operación: el préstamo al Tesoro ascendía a 3.562.000 libras esterlinas, a devolver en treinta y cuatro anualidades de 220.000 libras que juntas suman 7.480.000 libras. Dicho acuerdo estaría vigente, en principio, hasta 1930. Sin embargo, en el último momento los banqueros se negaron a firmar, expresando su desconfianza en la solvencia del Tesoro para cumplir con las anualidades. La firma se demoraría hasta 1900 y se renovarían el contrato en dos ocasiones, hasta 1921, rebajándose la comisión de los Rothschild del 2% al 0.5%.

## eii) El oro

El interés por parte de los Rothschild en el monopolio del mercurio en Europa iba ligado a su trayectoria en el mercado del oro. Aunque Nathan había tomado parte en alguna operación aislada desde principios del siglo XIX, el primer paso significativo fue la refinería que James y el ingeniero Michel Benoît Poisat abrieron en 1838. Se trataba de una sociedad comanditaria con un capital de 434.534.66 francos y una fábrica en Quai de Valmy, Paris, donde se purificaba el oro enviado desde Australia y California. En ambos lugares se produjeron descubrimientos masivos en las históricas Fiebras del Oro de 1848 y 1851, respectivamente, pasando la producción de onzas troy de 1.4 millones de unidades a 6.4 millones (Ferguson, 2000). Por otro lado, a principios de la década de 1850, se contaban cuatro empresas privadas dedicadas a la refinería en la capital inglesa: Browne & Wingrove, Johnson & Stokes, Percival Northon Jhonson y Cox & Merle. De entre todas, Browne & Wingrove era la primera solicitada cuando la refinería de la Royal Mint no daba abasto. Justamente, eso fue lo que sucedió en plena euforia por el oro australiano y americano, allá por 1852: el Banco de Inglaterra compró oro por valor de 15,3 millones de libras y ante la incapacidad de procesar semejante volumen, Lionel -hijo de Nathan y miembro del partido liberal británico- propuso en el parlamento el arrendamiento de la refinería de la Royal Mint, la Real Casa de la Moneda. En enero de ese mismo curso, le era adjudicado a su hermano Anthony.

Tal y como relata Flandreau (2003) el circuito de metales preciosos implantado por los Rothschild funcionaba de la siguiente manera. En primer lugar los agentes de la familia en Estados Unidos -Benjamin Davidson y August Belmont- o Australia -Montefiore y



Cullen- informaban a sus jefes de las novedades relativas al oro y preparaban los envíos rumbo a Londres. Una vez en territorio británico las mercancías eran remitidas a París vía Le Havre. Allí pasaban por las refinerías de la familia para ser comercializadas. Del mismo modo pero en sentido inverso, James recogía monedas francesas de plata para enviarlas a la City, donde tenían una gran acogida.

Innegablemente esto constituía una práctica de arbitraje internacional, pues se trataba de aprovechar las oscilaciones entre los valores del oro y la plata. Cabe recordar que en Europa, a excepción de Portugal y el Reino Unido, imperaba el sistema monetario del bimetalismo, que permitía respaldar la emisión de dinero tanto por el oro como por la plata. En otras palabras: el bimetalismo tenía la característica de sumar las cantidades de ambos metales en el recuento de recursos, lo cual se antojaba necesario para países como Francia, inmersa en un proceso de expansión del ferrocarril y de la oferta monetaria. Sólo hacía falta cumplir una norma: el ratio teórico entre sus valores había de permanecer constante, para lo cual se procedía a importar el metal más débil -en este caso, el oro, debido a su afluencia tras los descubrimientos- y exportar el más fuerte -la plata- (Caruana de las Cagigas, s.f. ). En este contexto, deducimos que los Rothschild aprovecharon la paridad fija para cambiar un oro muy deseado en el país galo por una plata barata en comparación con los precios en Gran Bretaña. Los márgenes de la operación rondaban el 1,25 por 1.000, según López-Morell (2015). Entre 1855 y 1857 la Casa de París vendió oro al Banco de Francia por un montante de 751 millones de francos. Algo tendría que ver en esto Alphonse, hijo del Barón James. Tras su nombramiento como director del Banco de Francia tomaba asiento en los consejos de ambas entidades. Y por si fuera poco, con más de 1.000 acciones en ésta última, los Rothschild eran probablemente sus mayores accionistas.

**Tabla 4***Precio de la plata por onza*

<i>Año</i>	<i>Marzo</i>	<i>Julio</i>	<i>Noviembre</i>
<b>1852</b>	<b>60<sup>1</sup>/<sub>8</sub> peniques</b>	<b>60<sup>1</sup>/<sub>4</sub> peniques</b>	<b>61<sup>7</sup>/<sub>8</sub> peniques</b>
<b>1853</b>	<b>61<sup>3</sup>/<sub>8</sub> "</b>	<b>61<sup>1</sup>/<sub>2</sub> "</b>	<b>61<sup>7</sup>/<sub>8</sub> "</b>
<b>1854</b>	<b>61<sup>7</sup>/<sub>8</sub> "</b>	<b>61<sup>3</sup>/<sub>4</sub> "</b>	<b>61<sup>1</sup>/<sub>2</sub> "</b>
<b>1855</b>	<b>60<sup>7</sup>/<sub>8</sub> "</b>	<b>61<sup>1</sup>/<sub>2</sub> "</b>	<b>60<sup>7</sup>/<sub>8</sub> "</b>
<b>1856</b>	<b>60 "</b>	<b>61<sup>1</sup>/<sub>4</sub> "</b>	<b>62<sup>1</sup>/<sub>8</sub> "</b>
<b>1857</b>	<b>61<sup>3</sup>/<sub>4</sub> "</b>	<b>61<sup>5</sup>/<sub>8</sub> "</b>	<b>61<sup>1</sup>/<sub>2</sub> "</b>
<b>1858</b>	<b>61<sup>5</sup>/<sub>8</sub> "</b>		

*Nota.* Tomado de Marx, K. (2005). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.

En la tabla se puede apreciar el auge de la cotización de la plata en el mercado de Londres por efecto de la demanda asiática. Si bien es cierto que la evolución describe subidas y bajadas, podemos aseverar que a lo largo de la década se produjo un encarecimiento de la plata, lo cual confirma nuestra interpretación de que los Rothschild buscaban cambiar el oro en Francia, donde a cambio podían obtener una mayor cantidad de plata.

El papel de los Rothschild como arbitrajistas no termina ahí, sino que formaba parte de un circuito más amplio. A mediados del siglo XIX, las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y otros países que habían adoptado el patrón plata tiempo atrás eran fluidas. Sin ir más lejos, la Compañía de las Indias Orientales poco menos que gobernaba la India, un país cuyos cultivos de opio representaban su mayor reclamo. Por otro lado, tras la Primera Guerra del Opio (1839-1842) cinco puertos estratégicos en China habían sido abiertos al comercio internacional. Como el propio nombre lo indica, el conflicto tiene su origen en la prohibición sobre las importaciones del opio controlado por los británicos. Una vez retiradas las restricciones legales, el trueque de plata y opio indio por té y porcelana chinos se desarrolló con regularidad. De hecho, los descendientes de Nathan mantenían una relación epistolar con un banco establecido en Shanghai, el Cramptons, Hambury & Co, al igual que con el Schoene, Kilburn & Co de Calcuta, de naturaleza homóloga. Por lo tanto podemos afirmar que el arbitraje era una manera de explotar las posibilidades que ofrecía el comercio internacional, y a la vez que éste dependía de la política exterior de las naciones. Por ende, los Rothschild no perdían ojo de las oportunidades y amenazas que ofrecía la política.

### eiii) El petróleo de la Rusia zarista

Corría el año 1879 cuando la rama parisina tomó contacto con la industria del petróleo por primera vez. Del mismo modo que Poisat fue el experto al que la Casa recurrió para adentrarse en el mundo de la refinación de oro, Deutsch de la Meurthe selló un acuerdo con los Rothschild dando a luz a varios proyectos en España, Francia, Austria y Rusia. Se trataba de un profesional con una experiencia dilatada y de indiscutible éxito, pues había fundado la primera refinación de crudo en Europa ya en 1862 (López-Morell, 2015).

Inicialmente, los Rothschild invirtieron en los yacimientos del mar Caspio y en una línea de ferrocarril que recorría el trayecto de Bakú a Batumi, un puerto transitado por comerciantes extranjeros. Operaban en Rusia bajo la Société Commerciale et Industrielle de Naphte Caspienne et de la Mer Noire -BNITO- desde la que suministraban el crudo al conjunto de sus refinaciones diseminadas por el continente, dirigidas por sociedades como la Société de la Raffinerie d'Huiles de Fiume en Viena o la Deutsch & Cía en España (Lottman, 2006). A principios de la década de 1890, la producción mundial de petróleo se dividía entre el americano y el ruso, en unos porcentajes de 70% y 30%. Crearían otra compañía, llamada Mazout, para explotar el propio mercado ruso, pugnando con competidores de la talla de la Nobel Brothers Petroleum & Co o la Standard Oil de la familia Rockefeller.

Así como los Rothschild construyeron una línea de ferrocarril de Bakú a Batumi que les confirió una ventaja competitiva momentánea, los Nobel y los Rockefeller devolvieron el golpe con la construcción de un oleoducto que conectaba el Mar Caspio y el Mar Negro. A mediados de la década de 1880 los Rothschild no tuvieron más remedio que buscar un nuevo destino ante la imposibilidad de competir en el mercado europeo, y vieron en Asia una buena oportunidad. El plan consistía en transportar el crudo en buques petroleros a través del Canal de Suez para depositarlo en varios puertos estratégicos como los de Bangkok o Singapur. Luego, se cargaba todo en ferrocarriles con dirección al interior de los países (Nersesian, 2015). La operación tuvo un gran éxito, y de hecho el primer barco en atravesar el Canal fue el Murex de Shell Transport and Trading Company en 1892, cargado de petróleo de la familia Rothschild. Con esta información el préstamo al gobierno británico para financiar el Canal ya no parece un servicio público -puesto que al fin y al cabo cobraban un interés, como cualquier entidad financiera-, ni tampoco un capítulo más en la amplia historia de los Rothschild en las finanzas públicas. Se trataba de poner en marcha una nueva ruta comercial, y ser los primeros en explotarla.

#### eiv) El cobre de Río Tinto

En lo que al cobre español se refiere, lo más sorprendente posiblemente sea la poca o nula rentabilidad que el gobierno español había sacado a Río Tinto, sin duda el mayor yacimiento de Europa. En cuanto a la familia, cabe señalar su habilidad para sobrevivir en un mercado muy inestable, y decidir cuándo mover ficha entre drásticas revalorizaciones y depreciaciones. Todo esto sin obviar la propensión natural del grupo a hacerse fuertes en mercados muy concentrados por el lado de la oferta.

El gobierno celebró una puja para la concesión de Río Tinto en mayo de 1871, pero nadie acudió. A partir de los datos recabados por López-Morell (2015), principal experto en lo que a la andanza de los Rothschild en España se refiere, podemos dar una idea de la importancia que otorgaron a este mercado. Hubo que rebajar el precio de 104.357.769 pesetas iniciales hasta 92,7 millones, precio al que se adjudicó la mina al consorcio formado por Clarck, Punchard & Co; el Deusthe Nationale Bank de Bremen; el grupo Smith, Payne and Smith de Londres; y el Banco Industrial Arthur Heywood, Sons & Co de Liverpool. De esta manera nacía la Rio Tinto Company Limited, que también emprendería la construcción de una línea de ferrocarril y un embarcadero en el puerto de Huelva. Esto recuerda a la construcción del ferrocarril en Rusia para trasladar petróleo, y resalta el papel clave que jugó el ferrocarril allí donde se desarrollaba una industria. Desgraciadamente para ella y para sus otros dos competidores, Tharsis y Mason & Barry, el sector no parecía terminar de despegar en la primera década. Esto parece evidente cuando la cotización conjunta de las acciones de Tharsis, Mason & Barry y Rio Tinto había bajado a sólo 5,5 millones en 1887, muy lejos de los 18 millones de libras de apenas cinco años atrás.

El desembarco de la Casa Rothschild en Río Tinto no se llevó a cabo directamente. La Casa de París ocupaba su lugar entre los principales accionistas de un grupo industrial francés, la Société Industrielle et Commerciale des Métaux dedicado a la manufactura de bronce. Recordemos que a diferencia del cobre, el bronce no es un metal, sino una aleación de estaño y cobre, de ahí el interés. Resulta que el grupo inició en 1887 una ronda de acuerdos con los grandes productores de cobre, entre los que Río Tinto figuraba en primer puesto. De acuerdo con el autor, experto en historia minera y financiera de España, la Société des Métaux llegó a ejercer control sobre el 80% de la oferta de cobre mundial.

Hubo que esperar hasta enero de 1888 para que los Rothschild se decidieran a comprar un paquete de casi 10.000 acciones de la Rio Tinto Company Limited. A la sazón el futuro pintaba prometedor, en pleno auge del precio del cobre, que había pasado en el último medio año de 39 a 85 libras. Además, las grandes ciudades europeas se encontraban inmersas en un proceso de expansión del tendido eléctrico que precisaba de

cerca de los 3/4 de la producción anual de cobre, y eso era lo que realmente animaba a los inversores, así como el interés de los Rothschild.

A partir de mediados de agosto, Hyacinthe Secretan, director de la Société des Métaux, vio cómo la situación se le iba de las manos. A la noticia de que la producción mundial de cobre había superado el consumo vino a sumarse la fortísima elevación del precio, que rebasó la barrera de las 100 libras esterlinas. El panorama pintaba ahora desolador, con el cobre sin dar con su comprador en Londres, el Comptoir d'Escompte -segundo banco más importante de Francia- hundido tras un pobre intento de respaldar a Secretan, y las acciones de la Société des Métaux cotizando a 27 francos, a años vista de los 1220 que habían llegado a valer. Los Rothschild habían prestado 37.114.943 francos, y fueron indemnizados con 30.783 toneladas de cobre a un precio de 63 libras por tonelada. Entonces, los primos de la rama francesa se convirtieron en accionistas mayoritarios de la Rio Tinto. A la vez, los primos ingleses aprovechaban la coyuntura y conseguían cobre a precio de ganga -35 libras- para la Exploration Co, una filial compartida con los Baring. Ésta última había sido concebida con el fin de explorar yacimientos mineros del otro lado del Atlántico, y eso fue exactamente lo que hizo. Puso sus ojos en la Anaconda Copper Company, productora de un cuarto del cobre salido de las minas estadounidenses, y adquirió el 25% de sus acciones.

El episodio que narramos a continuación recuerda de alguna manera la jornada de Waterloo. Aunque resulte difícil encontrar momentos en los que hayan sido sorprendidos en prácticas poco ortodoxas, parece imposible negar que en más de una ocasión los Rothschild se beneficiaron de la repercusión que una simple noticia podía alcanzar en la Bolsa. En 1895 se expandió por Londres el rumor de que los productores europeos y americanos habían alcanzado un acuerdo para recortar la producción de cobre, y los Rothschild vendieron la totalidad de sus participaciones en Anaconda. Poco después los americanos se precipitaban a desmentirlo, provocando el desplome de los precios. Entonces la familia hizo un desembolso por el mismo importe de la venta. De este modo los 10 millones de capital inicialmente aportados por la Exploration Co servían ahora para adquirir muchas más acciones de Anaconda.

#### ev) Los diamantes de De Beers

Cabe distinguir dos niveles diferenciados en la estructura empresarial de los Rothschild. En el estrato más alto se ubicaban las cinco matrices fundadas por los cinco hijos varones de Mayer Amschel, o cuatro si contamos con que la Casa de Nápoles cerró sus puertas en 1863. Como hemos visto, todas operaban en capitales europeas. No así las agencias, que tenían como propósito informar a las matrices y administrar los fondos de los Rothschild según lo que dictara la familia. Como es lógico, en países como España, Estados Unidos, Australia o Sudáfrica se apostaba por esta última fórmula.

En 1887 los Rothschild enviaron a Gardner Williams, uno de sus agentes, a Kimberley, Sudáfrica, donde un elevado número de pequeñas empresas locales y extranjeras trabajaban en la extracción y distribución de diamantes. A partir de 1871 se habían ido sucediendo los descubrimientos de este metal, así como la apertura de pequeñas compañías mineras necesitadas de financiación. Cecil Rhodes, un empresario británico dedicado a la extracción de diamantes, viaja a Londres para cubrir dichas necesidades. Ofreció 50.000 acciones de una de sus empresas, De Beers, a Natty -nieto de Nathan- que aceptó, pagando N.M. Rothschild & Sons 750.000 libras por ellas. Meses más tarde adquiriría otras 5.754 acciones a título personal, convirtiéndose en uno de los mayores accionistas en 1887.

La competencia se redujo mediante un proceso de adquisiciones vertiginoso. Antes de que el decenio tocara a su fin, el 98% de los diamantes sudafricanos salían de las minas de De Beers Consolidated. La empresa se hizo prácticamente con el monopolio mundial de los diamantes, lo que explica que durante cinco años consecutivos que empiezan en 1896 los accionistas se embolsaran un suculento dividendo del 40%, en torno a 1,6 millones de libras. Ferguson (2000) recoge una carta enviada por Natty a Cecil Rhodes con fecha de 1900 que no deja lugar a dudas del éxito de las inversiones en Sudáfrica:

La historia de De Beers Company es simplemente un cuento de hadas. Usted ha establecido un práctico monopolio de la oferta de diamantes, ha conseguido establecer un mercado extraordinariamente estable para la venta de su producción, y ha conseguido encontrar maquinaria para llevar esto a cabo. (p.358).

## II. (1900-1945)

Dos son los motivos por los cuales hemos decidido separar el periodo visto anteriormente con el que abren estas líneas. Uno pertenece al ámbito externo, mientras que el otro radica en el seno del grupo.

A lo largo del primer cuarto del siglo XX tuvo lugar un profundo cambio en el mundo empresarial. Las ideas de Frederick Winslow Taylor, autor de la teoría de la organización científica del trabajo -o montaje en cadena-, alcanzaron su máxima difusión a partir de 1904, cuando el empresario Henry Ford las puso en práctica en su fábrica de Detroit. Esta filosofía promovía la especialización de los trabajadores y el aumento de la productividad de los mismos con el fin de producir bienes y servicios a gran escala. Así, las empresas alcanzaron un tamaño inusitado y trataron de prolongar el crecimiento mediante la integración horizontal -absorciones y fusiones con la competencia- y vertical -asunción de todos los pasos de la cadena productiva, desde la obtención de materias primas hasta la venta final- (Feliu & Sudriá, 2007). Paulatinamente, fueron cada vez más los mercados que mutaron, pasando de la competencia al oligopolio o el monopolio. En este proceso la búsqueda de recursos financieros se antojó fundamental, y es en este punto donde resurge el apellido Rothschild. Acostumbrados a trabajar de la mano de gobiernos y monarquías desde más de un siglo atrás, los banqueros vieron cómo las corporaciones se convertían en las principales unidades de gasto, por lo que no había que perder detalle de la Bolsa de valores. Sin cortar de raíz con las finanzas públicas, ahora había más prestatarios aparte de los Estados.

Paralelamente, la cuarta generación de la familia Rothschild dejaba paso a la quinta. Alphonse, cabeza de la Casa de París y regente del Banco de Francia, fallecía en 1905; su hermano Gustave, seis años más tarde; en tierras británicas, Nathaniel, Leo y Alfred morían en 1915, 1917 y 1918. Con ellos parecía enterrarse ciertas costumbres anacrónicas, como la de escribir a mano los documentos de N.M. Rothschild & Sons en Londres, o la de negarse a adoptar el sistema contable de partida doble. Lionel, Édouard, y Louis tomaron las riendas de Londres, París, y Viena. La rama de Frankfurt echó el cierre en 1901 con la muerte de Wilhelm Carl, que no dejó descendencia (Ferguson, 2000).

### a) La caída del Zar

Probablemente, a finales del siglo XIX el país más opresivo con sus habitantes judíos era Rusia. Los Rothschild habían intervenido con anterioridad en la colocación de bonos rusos en distintas plazas europeas, pero en 1890 lanzaron un aviso al gobierno del Zar Alejandro III para que las condiciones de vida de sus correligionarios mejoraran, en vano. Pero no se produjo una ruptura de la relación entre las partes, pues en 1894 y

1896 las Casas de Paris, Londres, y Frankfurt colaboraron para facilitar préstamos al nuevo Zar, Nicolas II. Diez años más tarde, Rusia se encontraba necesitada de liquidez debido al esfuerzo de la guerra contra Japón. Según Lottman (2006), el trato de los dirigentes rusos a los judíos volvió a bastar a los Rothschild para negarse a participar en una emisión de bonos. Como veremos más adelante, Edmond, hijo menor de James, había dedicado su vida al sionismo convirtiéndose en uno de los referentes de la comunidad judía, por lo que no podía caer en contradicciones ideológicas. Otra de las ocupaciones de Edmond era el estudio del mercado de petróleo, y como ya hemos visto en él Rusia jugaba un papel importante. Los Rothschild también lo vieron.

En 1903, se formaba la Asiatic Petroleum Company, fundada para comercializar el petróleo ruso en tierras orientales, y con un peso de los Rothschild de un tercio de las acciones. Luego evolucionaría a la Royal Dutch-Shell, convirtiéndose los banqueros del escudo de cinco puntas en sus mayores accionistas. Para 1909, habían vendido sus participaciones en Bakú y Batumi, así como en Mazout, a cambio de acciones en Shell y Royal Dutch. En 1913 tomaron parte en el aumento de capital de Royal Dutch, pero sus actividades en tierras rusas habían pasado a un segundo plano. Lo que buscamos con este apartado es destacar el acierto de los Rothschild al retirarse de lo que pronto se convertiría en el escenario de una revolución, la que acabó con la dinastía zarista. Resulta cuanto menos chocante que historiadores de la talla de Ferguson (2000), profesor en las prestigiosas universidades de Harvard y Oxford, califique de esperable esta decisión de retirarse a tiempo en un sector de actividad que no era el de los banqueros, pues las inversiones en otras materias primas sí que se extendieron en el tiempo.

Probablemente el malestar entre la población rusa tras la derrota frente a Japón y la revolución fallida de 1905 puso sobre aviso a los inversores internacionales y provocó una retirada de capitales. No obstante, los historiadores y autores que a diferencia de nosotros han podido rebuscar entre los archivos de la familia Rothschild en Londres o París no han escrito al respecto, curiosamente, ni han publicado material que confirme esta tesis. A su vez, sabemos que el oro negro había conocido un boom coincidiendo con la comercialización de lámparas de kerosene en Europa a partir de 1859, y que de nuevo en 1895 había recibido un espaldarazo con la aparición de los primeros automóviles, cuyo número crecería sin parar. Cabe pensar que los Rothschild estimaron que el auge de los automóviles de Henry Ford y la consiguiente demanda de petróleo americano no ayudaría a los productores rusos, y que por alguna razón descartaron lanzarse al mercado estadounidense, lo cual no hubiera sido tan disparatado teniendo en cuenta que atesoraban una experiencia de más de veinte años en el refinamiento y comercialización de crudo, y que contaban con una agencia en el país. Sea como fuere, las pérdidas originadas por la revolución bolchevique se circunscribieron a la destrucción de los yacimientos bajo la propiedad de Royal Dutch-Shell.



## b) La Primera Guerra Mundial

Si a lo largo del siglo anterior los Rothschild habían dirigido emisiones de bonos para financiar la preparación de los Estados para la guerra, así como las posteriores reconstrucciones, en esta contienda no sería diferente. Como afirma Lottman (2006), en agosto de 1914 el gobierno galo se dirigió a Rothschild Frères para solicitar sus servicios. Se produjeron contactos con J.P. Morgan de Nueva York que dieron sus frutos. En junio de 1915 se formalizó un préstamo por valor de 140 millones de dólares a los Rothschild franceses, para que lo cedieran al gobierno. Asimismo, la guerra requería otro tipo de ayuda más allá de la financiera, reactivando otros negocios del grupo. Y es que las armas de fuego y los proyectiles se fabricaban a partir de elementos muy familiares para el grupo: cobre, plomo y mercurio. Los datos de López-Morell (2015) hablan por sí solos.

Respecto al cobre, la Rio Tinto española celebró contratos con Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos, lo cual no tiene nada de extraño por los orígenes británicos de la compañía. Abrió una fábrica en Filadelfia para suministrar in situ cobre y mineral a la industria de guerra americana. En 1915, los Aliados decidieron comprar la totalidad de la producción de la mina, estimada en 30.000 toneladas. Por añadidura, el precio del cobre había tocado techo ese mismo año al alcanzar las 130 libras esterlinas por tonelada, debido a la escasez de suministros y la paralización del comercio internacional. Si nos fijamos en las cifras de dividendos repartidos en los ejercicios entre 1915 y 1918 podemos apreciar hasta qué punto la guerra fue un negocio rentable para empresas como la Rio Tinto: 55%, 95%, 90% y 50% sobre el capital social.

La relación de los Rothschild con el plomo llevaba el nombre de Peñarroya. Si no la hemos mencionado en la primera parte de este trabajo es porque su consolidación como gigante minero no tuvo lugar hasta principios del siglo XX. Para ello tuvo que formar una sociedad matriz compuesta por una treintena de empresas decididas a suministrar toda su producción al bando de los Aliados. El objetivo era fijar un precio único en el caótico mercado europeo, donde el contrabando y el arbitraje eran prácticas habituales por las amplias diferencias en la fijación de precios. Francia y Gran Bretaña se pusieron de acuerdo para acudir al mercado de plomo español siempre que lo necesitaran, firmando un acuerdo en agosto de 1917. Para entonces Peñarroya tenía almacenada la producción de varios ejercicios, las más altas de su historia, batiendo su récord con 152.287 toneladas a lo largo del año 1916.

### c) La fijación del precio del oro

En 1919 el Banco de Inglaterra llegó a un acuerdo con los productores sudafricanos de oro para que Londres se ocupara de su refinamiento y posterior comercialización, y no sería de extrañar que los Rothschild hubieran contribuido a llevar las negociaciones a buen puerto, pues tomaban asiento en el consejo del Banco y conocían bien el país africano por su presencia en el mercado de diamantes. Ese año la Casa de la Moneda británica, bajo el poder de la familia, registraba una cifra histórica y refinaba 10.4 millones de onzas de oro (Blagg, Michele). Luego, N.M. Rothschild se encargaba de mover el metal africano en la City, lo cual justifica su interés en fijar el precio del oro en el conocido “Gold Fixing”, una reunión exclusiva a la que acudía un representante de cada una de las siguientes Casas: N M Rothschild & Sons, Pixley & Abell, Sharps Wilkins, Samuel Montagu & Co. y Mocatta & Goldsmid.

El primero de muchos “Gold Fixing” tuvo lugar el 12 de septiembre en las oficinas de N.M. Rothschild y se desarrollaba según lo expuesto a continuación. Al inicio de la reunión el presidente anunciaba un precio de salida, información que los asistentes transmitían a sus clientes para que decidieran qué posición adoptar -comprador o vendedor- y qué volumen comprometer. Se estimaba que la sesión concluía al alcanzarse el precio de equilibrio, esto es, al cumplirse que la diferencia entre los lingotes a comprar y a aquéllos a vender no superara las cincuenta unidades (Mueller, 2009).

Es importante contextualizar los inicios del “Gold Fixing” para comprender su importancia. Al término de la Primera Guerra Mundial, los países beligerantes como Gran Bretaña suspendieron la convertibilidad de sus monedas al oro. Si el valor de la libra flotaba libremente, cabía la posibilidad de que se depreciara por la falta de confianza de los inversores, y que Nueva York desplazara a Londres como centro financiero mundial.

### d) Las consecuencias de la guerra

En el periodo de entreguerras los Rothschild franceses, a través de la figura de Édouard -nieto de James- hicieron lo posible por presionar al Banco de Francia y mantener el franco fuerte dentro de lo que cabía, pues por efecto de la guerra había perdido buena parte de su valor. Concretamente, entre 1914 y 1918 esta divisa perdió los 3/4 de su poder adquisitivo en un momento de gran inestabilidad monetaria. En cuanto a los precios, estos se multiplicaron por 5,5 en parte debido a la interrupción del comercio internacional y a que el gobierno francés financió el esfuerzo bélico mediante la emisión de dinero, y es por esto por lo que hubo que suspender la convertibilidad de los billetes en circulación, pasando la moneda a ser fiduciaria (Cameron & Neal, 2005).

Con la destrucción de parte del Norte del país como consecuencia directa de la guerra, la producción industrial y agrícola se contrajo. Al inicio de la posguerra, la debilidad del franco significó un estímulo para las exportaciones, pero enseguida se emitieron nuevamente billetes para financiar la reconstrucción, con la esperanza de que Alemania pagara la indemnización que le había sido impuesta -33.000 millones de dólares, más del doble de la renta nacional de Alemania- y que Estados Unidos cancelara la deuda francesa (Cameron & Neal). El resultado fue un proceso de inflación y un incremento de la inversión industrial. Francia estabiliza su moneda en 1926, aceptando un nuevo valor equivalente al 20% del anterior a la contienda. Esto hizo saltar las alarmas en casa de los Rothschild. Abogaban por la libre circulación de capitales, en contra del intervencionismo imperante en Europa y un franco moderadamente fuerte (Lotman, 2006). Entonces, ¿por qué no aprovechar la debilidad del franco para estimular las exportaciones? Sólo podemos deducir que algunos dirigentes del Banco de Francia se mostraron reticentes a devaluar su moneda frente al dólar, siendo conscientes de que ello suponía un encarecimiento de la deuda contraída por Francia con Estados Unidos. Al mismo tiempo Francia arrastraba un déficit comercial desde antes del conflicto, y difícilmente podría reducirse en un periodo de entreguerras caracterizado por los aranceles y las prohibiciones a la importación de las políticas proteccionistas de los países europeos. Quizá pudo pesar la voluntad del grupo de mantenerse en los mercados internacionales de materias primas -España y Sudáfrica, por ejemplo-, los cuales precisarían de las importaciones francesas y por ende, de un franco fuerte. Al mismo tiempo buscaban eliminar el control de capitales, lo cual tiene sentido teniendo en cuenta la estructura empresarial del grupo, basada en la solidaridad entre las principales Casas y los continuos intercambios con sus agencias.

En New Court, Londres, los primos ingleses vieron como eran adelantados por los prestamistas americanos. Y es que cuando el gobierno británico tuvo la necesidad de aumentar el gasto en vísperas de la contienda recurrió a las dos fórmulas habituales de financiación: introducción de nuevos impuestos y emisión de empréstitos. Cuando los bonos alcanzaron rendimientos prohibitivos el gobierno acudió a J.P. Morgan en Estados Unidos. Lo cierto es que la cifra total de bonos y acciones emitidos entre 1920 y 1939 por la Casa de Londres no distaba tanto de la del periodo entre 1900 y 1919. La diferencia era que en vez de llevarse a cabo en colaboración con sus mejores aliados de siempre, las Casas de París y Viena, lo hicieron con competidores como Baring o Schröders. Y además, dada la inestabilidad económica y política, las inversiones en esta época demostraron ser particularmente nefastas. Entre 1921 y 1937 N.M. Rothschild emitió un total de 55.438.251 libras en bonos y valores latinoamericanos, entre los que destacan los bonos chilenos y la doble actividad de emitir bonos del estado brasileño -28 millones de libras en el periodo de entreguerras- y financiar las nuevas líneas del ferrocarril en el país (Ferguson, 2000). Inmediatamente después en la clasificación figuraban las emisiones en Japón por valor de 43.500.000 libras (Ferguson, 2000). Desde principios de siglo se habían producido contactos con Takahashi Korekiyo, ministro de finanzas y presidente del Banco de Japón. Sin embargo, la guerra ruso-japonesa había retrasado la concreción de operaciones debido al temor de los Rothschild

a posibles represalias contra los habitantes judíos en Rusia, con quienes el régimen ya se había mostrado opresivo antes (Smethurst, 2006). El valor de las emisiones en Europa y Gran Bretaña anduvo parejo, en torno a los 38 millones de libras. Destacaron los empréstitos húngaros que tuvieron lugar entre 1924 y 1926, por un montante de más de 10 millones de libras. Aparte de eso, se dedicaban más que nunca al “Gold Fixing” y a ejercer de agentes de los productores de oro y diamantes sudafricanos en el mercado de Londres.

Las turbulencias llegarían a la Casa de Viena, que había contribuido a reordenar las finanzas de los países derrotados en la contienda. Así, a lo largo de los años veinte se sucedieron préstamos a Alemania -Hamburgo y Berlín- y especialmente a Hungría y Austria por valor de más de 15 millones de libras (Ferguson, 2000). A finales de 1929, sin embargo, las cosas tomarían un cariz más oscuro. S.M. Rothschild und Söhne, la Casa de Viena, se veía obligada a fusionar el Creditanstalt -aquella réplica del Crédit Mobilier de los Pereire que operaba con los ahorros de pequeños inversores- con una de las principales entidades de préstamo inmobiliario de Austria, el Bodenkreditanstalt. Con el problema añadido del simultáneo Crack de Wall Street, el Creditanstalt terminó por rendirse dos años más tarde al declararse en quiebra, causando estragos en las finanzas internacionales. Las Casas de Londres y París tan solo proporcionaron 8 millones de libras, mientras que el gobierno austriaco se involucró hasta el punto de erosionar su propio crédito y provocar una venta masiva de sus bonos. El efecto dominó se extendió a Alemania, Gran Bretaña -que tuvo que suspender la convertibilidad de la libra al oro- y a Estados Unidos. Lottman (2006) menciona que en 1898 “los bancos Rothschild de Londres, París, Frankfurt y Viena habían acordado romper los lazos tradicionales que los entroncaban” (p.156). Entendemos que cada Casa había retirado las participaciones que tradicionalmente mantenían en las demás, lo cual explicaría la alarma relativa de los primos franceses e ingleses.

#### e) La amenaza de la nacionalización y el nazismo

En Francia, la fortaleza del franco se tradujo en deflación y finalmente en desempleo. El descontento se materializó en las elecciones de 1936, que dieron la victoria al Frente Popular de Léon Blum. De entre todas las medidas tomadas por el nuevo gobierno, dos atañían a los Rothschild en particular: la remodelación del Banco de Francia y la reorganización del ferrocarril. Históricamente, el Banco de Francia había sido dirigido por administradores nombrados por el gobierno pero controlado por accionistas privados. El consejo constaba de quince miembros de los cuales la mayoría se contaban entre los mayores accionistas del Banco, y respondían ante una asamblea exclusiva a la que sólo tenían acceso los doscientos accionistas más importantes. Con el advenimiento del Frente Popular se cambiaron las tornas, superando en número los consejeros designados por el gobierno a los consejeros accionistas y abriéndose la asamblea a todos y cada uno de los 40.000 accionistas (Lottman, 2006). A su vez, la nacionalización de las empresas del ferrocarril se llevó a cabo en un momento en el que el déficit de éstas

pasaba de 4.000 millones de francos en 1936 a 6.000 millones en 1937, por lo que desde el punto de vista económico no parecía un mal negocio para los Rothschild. A cambio, recibieron acciones de la recién creada Société Nationale des Chemins de Fer (SNCF) y un asiento en su consejo.

Nada de esto se puede comparar con los acontecimientos que se desarrollaron a medida que se acercaba el estallido de la Segunda Guerra Mundial. Los primeros Rothschild en sufrir la represión nazi fueron los de la Casa de Viena, dirigida por Louis. En 1936 traspasó sus acciones en Witkowitz a la Alliance Assurance Company de Londres, una sociedad bajo el control de la familia, y buena parte de los activos de S. M. von Rothschild al banco neoyorquino Kuhn, Loeb & Co. Pese a su intento de poner a salvo las posesiones de la familia, cuando las tropas invasoras llegaron dos años más tarde tanto los bienes de la Casa de Viena -entre los que se contaban el Creditanstalt y Witkowitz- como los bienes personales de Louis fueron incautados, y él detenido. Un año más tarde consiguió huir del país rumbo a Estados Unidos, mientras que sus hijos se instalaron en Londres.

Si bien los Rothschild franceses permanecían en Francia en septiembre de 1939, cuando se produjo la declaración de guerra por parte de los aliados, al año siguiente no tuvieron más remedio que aceptar la realidad: Édouard y Robert se marcharon a Estados Unidos, y sus hijos Guy, Alain, y Elie ingresaron en el ejército francés. Quien más duramente padeció la guerra fue Alain, que cayó herido en 1940 y permaneció en un campo de concentración para prisioneros de guerra hasta el final de la contienda. La amenaza de la Alemania nazi planeaba sobre Francia, y por encima de todo sobre sus habitantes judíos. Para comprender la preocupación de la familia conviene señalar qué posición ocupaban los Rothschild en la comunidad judía, pues sin duda la religión ha sido siempre uno de los rasgos de su identidad.

No olvidemos que la religión estaba muy presente en las raíces del grupo, en aquel gueto de Frankfurt al que habían sido confinados. La experiencia haría que siempre lucharan por garantizar unas condiciones de vida dignas para los judíos oprimidos por regímenes como el del Papa en los Estados Pontificios, o la Rusia del Zar. En tiempos de James, a mediados del siglo XIX, los Rothschild iniciaron sus actividades filantrópicas construyendo un hospital para pacientes judíos en la Rue Picpus de París. Esto se debe en parte a que James era el líder del Consistorio Central de Israelitas Franceses, una institución creada por Napoleón para organizar al pueblo judío dentro del Imperio. El cargo pasaría de generación en generación, sacando adelante grandes proyectos como la construcción de sinagogas y más hospitales.

Sin embargo, hay un nombre que destaca por encima de cualquier otro entre los Rothschild en cuanto que referente para la comunidad judía: Edmond de Rothschild. Fue el primer miembro de la familia en visitar Palestina, y pasó a la historia por subvencionar a los colonos judíos. Si Theodor Herzl se adjudicó el papel de ideólogo

del sionismo, Edmond encarnaba el de financiero. En 1882, para cuando se decidió a contribuir a la causa, ya existían asentamientos de judíos procedentes de Rusia, pero carecían de medios para instalarse definitivamente en Palestina sin apelar a la solidaridad económica de las diferentes comunidades judías diseminadas por el mundo. Por esto Edmond, “El Benefactor”, trató de propulsar un modelo agrícola más productivo, pero hasta entonces los colonos se negaban a realizar trabajo físico cada séptimo año (Lottman, 2006). Cinco ejercicios más tarde se hizo evidente lo lejos que quedaba la autosuficiencia y asumió las subvenciones a las colonias, consciente de que la persecución a los judíos en Rusia no cesaría.

Otro de los pasos decisivos para la creación del Estado de Israel fue la llamada “Declaración de Balfour”, una carta firmada por el Secretario de Relaciones Exteriores británico Arthur James Balfour. El apellido Rothschild está relacionado con este hito para el sionismo, pues el destinatario de la misiva era efectivamente el líder de la Casa de Londres, Walter. En ella el gobierno de Gran Bretaña expresaba su disposición a contribuir en el establecimiento de una nación judía en tierras palestinas (Ferguson, 2000).

A lo largo del trabajo, hemos citado nombres de conocidos judíos de los Rothschild como Cohen, Oppenheimer, Rockefeller, Goldsmith, Morgan o Baring, lo cual demuestra que la banca judía había tenido y tenía un gran peso en las finanzas mundiales, lo cual desencadenó una oleada de antisemitismo en la década de la Gran Depresión, los años 30. En el caso de los Rothschild, bastaba con echar un vistazo a los trabajadores en nómina para darse cuenta de que “en las agencias todos los empleados no sólo eran judíos, sino que estaban vinculados por unos estrechísimos círculos familiares que se fomentaban con el desarrollo extremo de la endogamia” (López-Morell & O’Kean, 2008).

Por lo tanto no fue de extrañar que De Rothschild Frères se trasladara a la región de Auvernia, en el sur de Francia, cuando las tropas alemanas arribaron a París el 14 de junio de 1940. En la “Francia de Vichy”, el nuevo régimen impuesto por el general Pétain, sólo Guy disfrutó de libertad por sus méritos militares. Imitando el procedimiento de Louis en Viena transfirió los bienes de su banco al de un amigo suyo, pero poco más pudo hacer. El resto de la familia fue desprovista de sus bienes y de la nacionalidad francesa y vieron cómo una serie de decretos prohibían a los judíos el ejercicio de la mayoría de profesiones, repitiéndose la historia del gueto de Frankfurt. La sede parisina de la Rue Laffitte fue ocupada por oficiales alemanes y los pacientes de los hospitales construidos por los Rothschild fueron deportados a los campos de exterminio. Sin embargo, llama la atención que ni una sola de las posesiones de Edmond -nieto del “Benefactor”- encontrara comprador. En cualquier caso, para 1942 no quedaba ningún miembro de la familia en tierras francesas.

Cuando la guerra tocó a su fin, Guy manifestó su interés en fundar un banco en Estados Unidos, país que conocían tanto él como su padre Édouard por su exilio forzado, aunque la idea no se concretaría hasta los años 60 con la creación de Rothschild Inc. Pese a las dificultades, el apellido Rothschild seguiría en el meollo de las finanzas mundiales hasta nuestros días. Y puede ser que Guy, por su experiencia en el frente de guerra, no hubiera recibido la misma educación en materia bancaria que sus antecesores, pero demostró no ser ningún ingenuo. A la muerte de su padre, procedió a vender una importante cantidad de acciones con la intención de sobrecargar la bolsa de valores, provocar una contracción de los precios y minimizar los impuestos de sucesión (Lottman, 2006).

## Conclusiones

En este trabajo hemos visto la evolución del grupo Rothschild desde sus inicios hasta mediados del siglo XX, tratando de demostrar su influencia en las finanzas mundiales. Del mismo modo, hemos analizado qué actividades ha desempeñado y qué decisiones ha tomado para mantener su posición. Como señalábamos anteriormente, los Rothschild hicieron fortuna trabajando como agentes del príncipe Guillermo IX, pero la principal clave de su éxito fue su papel en el desarrollo de las finanzas públicas europeas, por lo cual el apellido Rothschild ocupará siempre un lugar en la historia. El hecho de dar a los inversores la posibilidad de hacerse con títulos extranjeros sin desplazarse físicamente a los países emisores supone la base del diseño del mercado de deuda pública internacional. Esto le valió una inestimable reputación y la confianza de los Estados para que las diferentes Casas intermediaran en la colocación de bonos. Esta es la actividad más destacable del grupo, ya que no sólo reportó grandes beneficios, sino que sin ella hubiera resultado imposible desarrollar el resto de proyectos. A lo largo del siglo XIX el principal motivo de los gobiernos para girarse hacia los mercados financieros eran los conflictos militares entre las distintas naciones europeas, que entrañaban un gasto demasiado elevado para ser cubiertos con la recaudación de impuestos. Hemos visto casos ilustrativos como el de las guerras Napoleónicas, donde se explotaba la conexión entre los hermanos y una extensa red de contactos para sortear el bloqueo comercial sobre Gran Bretaña. La guerra de Crimea, por su parte, colocó al grupo en la primera línea de las instituciones financieras, confiándole un cuantioso volumen de negocio en comparación con el nivel de actividad que venía manteniendo. En cuanto a la unificación italiana, queda claro que los Rothschild, a pesar de sus reiteradas declaraciones condenando la guerra, no tuvieron reparo en respaldar a bandos enfrentados con tal de obtener réditos. Tras la derrota de Francia frente a Prusia en 1871, la indemnización impuesta por los vencedores se convirtió en la mayor transacción financiera del siglo. En un momento histórico para Francia y Europa, los Rothschild estaban en un primer plano. Entonces, podemos concluir que el gran salto cualitativo de los negocios de la familia llegó de la mano del gasto público y de la guerra. Y si la etapa de banqueros privados de Guillermo IX dejó paso a la etapa de líderes en la intermediación entre los Estados europeos y los inversores, después llegó la etapa de expertos en el arbitraje en la segunda mitad de siglo. Los descubrimientos masivos de oro en Austria y California combinados con el bimetalismo en gran parte de Europa propiciaron esta práctica. A esto hay que añadir la especial consideración de estos banqueros por la información.

Vistos desde la presente etapa histórica de revolución tecnológica y sociedad de la información los Rothschild se presentan como unos auténticos pioneros. Sin ir más lejos, su estructura empresarial construida sobre dos estratos bien diferenciados -las filiales y las agencias- ponen de manifiesto la necesidad de conocer de primera mano las características y particularidades de los mercados, para así identificar las amenazas y oportunidades con la mayor presteza posible. ¿Eran de verdad imprescindibles los agentes en el extranjero? Desde luego. Démonos cuenta de que ya en el siglo XIX los Rothschild estaban presentes en los cinco continentes. En Europa contaban con sus



cinco sedes principales y representantes en Holanda, Bélgica, España, y Rusia, como mínimo. En América trabajaban en Estados Unidos -Nueva Orleans, Nueva York y San Francisco-, México, Brasil, y Chile. Asia no era un territorio desconocido, pues mantenían una relación epistolar con la India y China. También invirtieron en África -Sudáfrica- y Oceanía -Australia-, y todo esto sumado a su prudencia con los miembros más jóvenes de la familia, obligaba a relegar ciertas funciones a las agencias. No olvidemos el malestar de James en torno a 1850 cuando el telégrafo se expandió por Europa y Estados Unidos; parecía que la competencia le arrebatara uno de sus activos más valiosos. Obviamente es complicado valorar la extensión total de la cadena de informadores de la que se servían, pero gracias a ella sortearon el bloqueo de Napoleón, conocieron antes que nadie las noticias de Waterloo, manipularon la Bolsa de Valores con el rumor de la formación de un cártel para la producción mundial del cobre, o se retiraron a tiempo de la industria petrolera en Rusia. Asimismo, hemos revelado el contenido de una carta del primer ministro Disraeli en la que ponía en duda la colaboración entre las Casas, y otra firmada por Alphonse para su primo inglés demostrando una perfecta sintonía. Ante esto sólo quedan dos interpretaciones posibles: o bien Disraeli, un conocido amigo personal de Lionel, buscaba transmitir una imagen exageradamente patriótica de los Rothschild de Londres, o bien realmente la comunicación dentro del grupo quedaba en la más estricta intimidad. En la práctica del arbitraje, igualmente, era crucial disponer de información acerca de las variaciones en el valor del oro y de la plata y mantener una comunicación permanente entre las Casas para poner en marcha todo un circuito internacional de metales que aunque su análisis haya sido ubicado en este trabajo en el apartado de materias primas, no cabe duda de que estaba estrechamente ligado con la política monetaria y por lo tanto, con las finanzas públicas.

En lo tocante a su relación con el poder, su capacidad de influencia, concluimos que se basó en tres pilares. En primer lugar, la fortuna y el buen nombre labrados como hombres de confianza de las naciones europeas dotó al grupo de un poder incomparable al de ninguno de sus competidores, al menos hasta el final del primero de los dos periodos que son objeto del presente estudio. Mientras los prestatarios eran los gobiernos, el éxito estuvo asegurado. Y una vez hubieron consolidado su privilegiada posición, fueron diversificando sus inversiones y explorando nuevos mercados. Los Rothschild destacaban donde otros reculaban, como cuando Disraeli buscó una entidad capaz de soportar un pasivo inmediato de cuatro millones de libras para la financiación del Canal de Suez. Algo parecido sucedió con el mercurio de Almadén, donde los Rothschild hicieron valer su experiencia en el mercado londinense para impedir el acceso a quienes pugnaban con ellos por las adjudicaciones; y también en el mercado español de cobre: en una peligrosa situación de superproducción fracasaba estrepitosamente el grupo industrial al que pertenecían, la Société des Métaux, mientras ellos aumentaban la inversión.

En segundo lugar y como consecuencia de lo anterior, las inversiones en materias primas retratan el afán del grupo por buscar mercados muy concentrados por el lado de la oferta y poner barreras a la competencia. La Société des Métaux en la que

participaban llegó a controlar nada menos que el 80% de la producción mundial de cobre; mediante la combinación del mercurio de Idria y el de Almadén dominaban en solitario este otro mercado. En la misma línea apostaron por De Beers en Sudáfrica y tras una serie de absorciones se aseguraron la práctica totalidad de la producción de diamantes. La aventura en la industria del petróleo ruso terminó relativamente temprano, pero mientras duró se produjo un intento de llegar a un acuerdo con el competidor americano y pactar el reparto de los mercados mundiales. Otra conclusión a la que llegamos es que el triángulo formado por el sector bancario, el ferrocarril y las materias primas demuestra una estrecha relación entre estos tres elementos. Las finanzas representan el origen y el ambiente preferido del grupo; las materias primas, grandes oportunidades para sacar rendimiento del capital acumulado; y por último, el ferrocarril, a la vez una inversión y una necesidad para conectar las materias primas con la industria.

En tercer lugar, las dos Casas más importantes -Londres y París- contaban con el añadido de estar representados en las esferas políticas. En Gran Bretaña, Lionel ingresó en el parlamento, donde defendió la liberalización del comercio justo cuando la familia empezaba a desenvolverse en él con soltura. El aval de su éxito en las finanzas y la relación con personalidades influyentes de la talla del primer ministro Disraeli lo acercaron a la política imperialista. Alguien tan bien posicionado como él representaba una valiosa fuente de información para el conjunto de las empresas familiares y un foco de presión geopolítica. Así, Gran Bretaña supo a quién acudir cuando se presentó la oportunidad del Canal de Suez, y los Rothschild vieron cómo Asia abría sus puertas al crudo de Bakú. Con las “Fiebres del Oro” se hizo llegar una propuesta para arrendar la Royal Mint, la Real Casa de la Moneda, y dar respuesta a las cantidades ingentes de oro que entraban en la City. La iniciativa nació de Lionel, y la adjudicación fue para su hermano Anthony. En Francia, tanto Alphonse como su hijo Édouard no se presentaron a ningunas elecciones, pero sí tenían poder de decisión en el Banco de Francia -pues eran uno de los mayores accionistas- y por lo tanto en la política monetaria. Esto les permitía conocer el estado de las reservas de oro y plata y tomar parte en las decisiones sobre la oferta monetaria -con las consiguientes alteraciones en el valor de los dos metales-, algo fundamental para la práctica del arbitraje y también para el desarrollo del comercio exterior. Al mismo tiempo ejercían de proveedores privados vendiendo a la institución sus propios lingotes, pues se encargaban tanto de importar como de refinar el oro procedente de California y Australia.

Persiste, tras haber consultado autores y expertos, la duda de qué habría sido de los Rothschild si en lugar de reafirmarse como banca privada tradicional hubieran dado el paso de convertirse en entidad de depósito, lo cual habría supuesto más facilidades en las operaciones de pasivos y en definitiva, una mayor liquidez. Seguramente la caída del Creditanstalt y de sus verdaderos instigadores, los Pereire, terminó de reforzar su particular visión de la banca.

Se ha demostrado en repetidas ocasiones la vocación internacional del grupo, y su influencia en las finanzas mundiales, incluso cuando los sistemas de comunicación y de transporte distaban de ser los de la época de la globalización. Creemos que su pertenencia y lealtad a la comunidad judía por encima de cualquier bandera o nación - con permiso de Israel- explica su atrevimiento y decisión a la hora de emprender proyectos a lo largo de los cinco continentes. Eso, y que el capital no conoce patria.

## Lista de referencias

Blagg, M.. (2008). *The Royal Mint Refinery*. junio 12, 2016, de The Rothschild Archive

Sitio web: [https://www.rothschildarchive.org/materials/review\\_2008\\_2009\\_royal\\_mint\\_refinery\\_2.pdf](https://www.rothschildarchive.org/materials/review_2008_2009_royal_mint_refinery_2.pdf)

Cameron, R. & Neal, L. (2005). *Historia económica mundial: desde el paleolítico hasta el presente (pp. 381-404)*. Madrid: Alianza Editorial.

Caruana de las Cagigas, L. (Sin Fecha). *Bimetalismo*. junio 7, 2016, de Expansión Sitio

web: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/bimetalismo.html>

Cathcart, B.. (2013). *Nathan Rothschild and the Battle of Waterloo*. junio 10, 2016, de

The Rothschild Archive Sitio web: [https://www.rothschildarchive.org/materials/nathan\\_and\\_waterloo.pdf](https://www.rothschildarchive.org/materials/nathan_and_waterloo.pdf)

Feliu, G. & Sudriá C.. (2007). *El Mundo en la Época de la Segunda Revolución Tecnológica. En Introducción a la Historia Económica Mundial (pp.247-276)*.

Valencia: Universitat de València.

Ferguson, N. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker (p.11)*. Londres:

Penguin Books.

Ferguson, N. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker* (p.26). Londres: Penguin Books.

Ferguson, N. (2000). *The Era of Mobility*. En *The House of Rothschild: The World's Banker*(pp.50-90). Londres: Penguin Books.

Ferguson, N. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker* (p.296). Londres: Penguin Books.

Ferguson, N. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker* (p.356). Londres: Penguin Books.

Ferguson, N. (2000). *The House of Rothschild: The World's Banker* (p.358). Londres: Penguin Books.

Ferguson, N. (2000). *Deluges (1915-1945)*. En *The House of Rothschild: The World's Banker*(pp.455-460). Londres: Penguin Books.

Flandreau, M. (2003). *The Glitter of Gold: France, Bimetallism, and the Emergence of the International Gold Standard, 1848-1873*. Nueva York: Oxford University Press.

Flores, M. (2007). *Los Rothschild y la venta de las minas de Rio Tinto en el proceso de la Ley General de Desamortización de Madoz* (p.15). Huelva: Universidad de Huelva.

Boodry, K.. (2012). *The American Proyect*. junio 15, 2016, de The Rothschild Archive  
Sitio web: [https://www.rothschildarchive.org/materials/review\\_2011\\_2012\\_the\\_american\\_project\\_2.pdf](https://www.rothschildarchive.org/materials/review_2011_2012_the_american_project_2.pdf)

Leclercq, Y. (1987). *Le Réseau Impossible*. Ginebra: Droz.

López-Morell, M. (2015). *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* (pp. 17-33) Madrid: Marcial Pons

López-Morell, M. (2015). *El negocio de la guerra carlista (1833-1840)*. En *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* (pp. 55-92) Madrid: Marcial Pons

López-Morell, M. (2015). *El giro hacia las inversiones industriales (1874-1913)*. En *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* (pp. 256-301) Madrid: Marcial Pons

López-Morell, M. (2015). *Los primeros síntomas de agotamiento de un modelo de inversión*. En *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* (pp. 303-353) Madrid: Marcial Pons

López-Morell, M. (2015). *Rothschild: Una historia de poder e influencia en España* (pp. 281-289) Madrid: Marcial Pons

López-Morell, M. & O'Kean, J. (2008). *La red de negocios de la Casa Rothschild en España como una estructura de toma de decisiones y de gestión empresarial*. junio 5, 2016, de Universidad de Murcia Sitio web: <http://www.um.es/mlmorell/Comunicacion%20simposium%20redes%20LopezMorell%20y%20Okean.pdf>

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía* (p.17). Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H.. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía* (p.13). Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía* (pp.19-25). Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía* (p.95). Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía* (p.112). Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.119)*. Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.159)*. Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.180)*. Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.191)*. Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.236)*. Barcelona: Tusquets Editores.

Lottman H. (2006). *Los Rothschild: Historia de una dinastía (p.295)*. Barcelona: Tusquets Editores.

Marx, K. (2005). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.



Mueller, M.. (2009). *¿Quién fija el precio del oro?* junio 10, 2016, de Oro y Finanzas

Sitio web: [https://www.oroymasfinanzas.com/2009/11/quien\\_fija\\_el\\_precio\\_del\\_oro\\_\\_london\\_goldfixing/](https://www.oroymasfinanzas.com/2009/11/quien_fija_el_precio_del_oro__london_goldfixing/)

Nersesian, R.. (2015). *Energy for the 21st Century: A Comprehensive Guide to Conventional and Alternative Sources*. Nueva York: Routledge.

Penn, E.. (2003). *“Interfered with by the state of the times”*. junio 14, 2016, de The

Rothschild Archive Sitio web: [https://www.rothschildarchive.org/materials/ar2003\\_state\\_of\\_the\\_times.pdf](https://www.rothschildarchive.org/materials/ar2003_state_of_the_times.pdf)

Reig, R. (2008). *Las corporaciones que cambiaron el mundo*. junio 5, 2016, de La

Opinión A Coruña Sitio web: <http://www.laopinioncoruna.es/economia/2008/12/07/rothschild-morgan-grandes-banqueros/242878.html>

Shaw, C. (2005). *Egyptians finances in the nineteenth century: a Rothschild perspective*.

junio 1, 2016, de The Rothschild Archive Sitio web: <https://www.rothschildarchive.org/materials/ar2006egypt.pdf>

Schofield, R.. (2000). ‘Up to our noses in smoke’. junio 11, 2016, de The Rothschild

Archive Sitio web: [https://www.rothschildarchive.org/materials/ar2001\\_noses\\_in\\_smoke.pdf](https://www.rothschildarchive.org/materials/ar2001_noses_in_smoke.pdf)

Smethurst, R. (2006). *Takahashi Korekiyo, the Rothschilds and the Russo-Japanese*

*War, 1904–1907*. junio 1, 2016, de The Rothschild Archive Sitio web: <https://>

[www.rothschildarchive.org/materials/ar2006japan.pdf](https://www.rothschildarchive.org/materials/ar2006japan.pdf)