

Robert W. RANDALL: *Real del Monte. A British Mining Venture in Mexico*. Austin & London. Institute of Latin American Studies of The University of Texas (segunda serie N° 26), 1972, 257 pp., con bibliografía, apéndice documental e índice analítico. Se insertan varios mapas y cuadros.

En este libro Randall hace una radiografía de la intervención inglesa en la industria minera de México en su primer cuarto de siglo de vida independiente. La visión microscópica con que se enfoca la actuación de la compañía de empresarios británicos en las minas del Real del Monte, da a su estudio precisión y profundidad.

Las minas de este distrito constituyen uno de los centros mineros más antiguos y mejor conocidos. Humboldt, en su *Ensayo*, al jerarquizar los centros mineros más importantes por su producción, lo clasificó en el cuarto lugar. Las minas del Real del Monte-Pachuca, tradicionalmente han sido las que mayores volúmenes de plata han producido desde la Colonia hasta nuestros días.<sup>1</sup>

Randall se plantea algunas preguntas básicas que guían su investigación. En el balance financiero general encuentra que de los 16 millones de pesos que ahí se invirtieron en veinticinco años (1824-1849), sólo se recogen 11 millones y 5 de ellos quedan perdidos. A partir de estos gruesos resultados que muestran el desastre financiero, se propone describir, discutir e interpretar "los factores que más contribuyeron a ese fracaso", y para hacer más claro

<sup>1</sup> En la actualidad este distrito cubre una extensión de 80 km<sup>2</sup> en el que se han explotado 78 vetas costeables y desarrollado en su interior, tan sólo de labores horizontales, más de 2 000 km; sólo la Vizcaina, una de las principales vetas, tiene una longitud de 10 km y medio. Para 1858 el volumen de la plata producida desde principios del siglo XVII hasta esa fecha, representó el 4.29% respecto de la producción nacional en ese periodo; en 1932 produjo el 41.14% de la nacional; para 1955 se redujo este porcentaje al 12.45%. Durante los periodos colonial, inglés, mexicano, norteamericano y mexicano, los cálculos aproximados arrojan una cantidad de plata producida de 31 millones de kilogramos. Estos datos son presentados por el Ing. J. Galindo y R. en *El Distrito Minero de Pachuca-Real del Monte*, publicado por la Compañía del Real del Monte y Pachuca. México, 1956.

el objetivo de su trabajo, anuncia en su prefacio que además de interesarse por esa eventual bancarrota y sus causas, intentará dar respuesta a las preguntas que suscitan los factores de ese fracaso: ¿Hicieron cambios significativos en los métodos de desagüe de las minas profundas? ¿Cómo pudo reducirse el mineral de baja ley y el llamado mineral "rebelde"? ¿Cómo pudieron mantener una planta minera de tales circunstancias en un país sin industria? ¿Cómo operó la empresa en el torbellino político que caracterizó a México en ese periodo? ¿Hasta qué punto el fracaso de la empresa constituye una inversión para el futuro de la minería en el Real? ¿Fue realmente un fracaso?, y en caso de haberlo sido, ¿es esta la historia de un fracaso irónico?

El planteamiento de estas interrogantes explica la estructura de su trabajo y la lógica de su desarrollo a través de los diez apartados que nos presenta.

En la introducción que es el primer apartado, el tejido de la obra queda fuertemente afianzado al ponerse al descubierto las raíces coloniales de los problemas a los que se enfrentaron los ingleses. En ella se teje una historia sucinta con los hechos más notables del Real, desde sus primeros denuncios en 1552, hasta la participación del tercer Conde de Regla en la guerra de independencia en favor de la corona.

En este periodo, Randall encuentra los antecedentes históricos que le sirvieron como hilos conductores para desarrollar la trama posterior de su trabajo. Se narra aquí el descubrimiento por Bartolomé de Medina del famoso método de *patio*; el conflicto laboral que se suscitó en 1766 por la decisión del segundo Conde de Regla de suprimir el *partido* a los trabajadores mineros, lo que ocasionó un paro en las operaciones mineras hasta 1775; se caracterizan la calidad de las minas, las riquezas obtenidas por sus dueños, así como los problemas técnicos que tuvieron que salvar para extraer la plata.

Los obstáculos más serios a los que se habían enfrentado los Condes de Regla y los principales dueños de las minas de la Nueva España fueron la dificultad creciente para desaguar las minas profundas por el sistema de *malacates* y el uso cada vez menos costeable del método de *patio* para tratar los metales de baja ley y los "rebeldes"; además de que el proceso era lento y el abastecimiento de azogue no siempre se hacía con regularidad. Los problemas que planteaban el desagüe y beneficio habían creado necesidades que se implicaban: la urgencia creciente de mayores fi-

nanciamientos y la innovación tecnológica a los métodos de explotación. Los ingleses ofrecieron dar solución a esos problemas. El *Ensayo* de Humboldt y el *Resumen* que de él hizo John Taylor acrecentaron el interés de los financieros británicos para invertir en las minas mexicanas.

El segundo apartado se ocupa de las diligencias del tercer Conde de Regla y de sus contactos en Londres para consolidar los contratos de arrendamiento con Taylor y los principales accionistas de la nueva compañía de empresarios. Se observa que una de las causas que minó la organización interna de la compañía surgió precisamente desde su formación al producirse entre los miembros fundadores hondas diferencias por el predominio y derechos en la compañía de Bolaños; un porcentaje considerable de accionistas tenía intereses mancomunados en ambas compañías constituidas simultáneamente y que tendrían destinos tan semejantes.

Al relatar el establecimiento de la compañía en México, en el tercer apartado, quedan asentadas las gestiones proteccionistas y de promoción del Ministro Lucas Alamán y las dificultades que los ingleses tuvieron para desembarcar sus cuatro navíos en el Golfo debido a instalaciones inadecuadas de los puertos y a la presencia de las tropas españolas en Veracruz.

El autor logra un estilo ágil y ameno en las páginas que describen la hazaña realizada para trasladar desde el Golfo al Real las 1 500 toneladas de maquinaria y equipo, hazaña que duraría un año y en la que murieron veintitantos de los 123 europeos y un número desconocido de trabajadores nativos, víctimas de la fiebre amarilla.

En el análisis de la organización y dirección de la empresa del apartado cuarto, se señalan los errores y aciertos de los cinco periodos administrativos representados por los comisionados James Vetch (1824-1827), Charles Tindal (1827-1832) ambos con formación militar, John Rule (1832-1843) y su hermano William (1843-1847), quienes tuvieron una sólida preparación minera en Cornwall, y John Buchan (1848-1849) con experiencia minera adquirida en la compañía antes de que asumiera la gerencia. Este último comisionado permaneció como asesor técnico de la empresa mexicana que relevó a la británica. Randall en este apartado se ocupa también de hacer un balance detallado de los recursos financieros de la empresa, de las características de los accionistas y las acciones emitidas en doce ocasiones; analiza las causas de la crisis financiera de 1828-1829, describiendo brevemente la crisis de

1839-1840 y la última padecida en 1845; en el auge de 1842-1843, encuentra que éste sólo fue un resplandor fugaz que hizo posible prolongar la vida de la compañía mediante una nueva inyección de capital. Descubre la tendencia de reducir el número de miembros del Consejo Directivo por parte de algunos accionistas para mantener mayor control sobre la empresa, esclareciendo así, los conflictos ocasionados por quienes a la vez eran accionistas de la compañía de Bolaños y pretendían modificar la dirección y organización de estas empresas gemelas.

Los capítulos quinto y sexto tratan los aspectos técnicos de la empresa. En el quinto los temas capitales son las operaciones de laboreo en las minas, la concentración de trabajos realizados básicamente en las propiedades de la Casa de Regla en las minas de la Vizcaína, Santa Brígida y las vetas de Acosta; fuera de estas pertenencias, las que más se trabajaron fueron las del Morán de la familia Murphy. Se dejaron de trabajar en 1830 las de Ozumatlán y Zimapán. Las de Pachuca se trabajaron hasta 1844 y no se explotaron correctamente.

El grueso de las operaciones de extracción se efectuó entre 1827 y 1849; el valor de la plata excedió en este período a los 11 millones de pesos y el de la extraída antes de 1827, sólo alcanzó un valor de 31 mil pesos.

La instalación adecuada de maquinaria de bombeo accionada con vapor sólo se logró hasta 1843; con el bombeo de las tres máquinas instaladas desde 1830 no se había logrado el desagüe general.

Tradicionalmente, para beneficiar la plata se habían usado los métodos de *fundición* (fuego) y de *amalgama* o *patio* (azogue); cuando se dudó seriamente de su eficiencia, surgió para los ingleses un problema técnico que significaba un reto inaplazable. El de *fundición* se usaba para minerales con leyes superiores a las cien onzas por tonelada, requiriéndose además para el uso de este proceso abundante madera para combustible. El de *amalgama* requería abastecimiento regular de azogue, era lento y su costo ascendía al 46% del valor de la plata. Estos inconvenientes se agravaron cuando hubo la necesidad de tratar minerales de baja ley y "rebeldes" o "refractarios", muy frecuentes en el Real.

La urgencia de ahorrar energía, tiempo y dinero obligó a los ingleses a buscar continuamente el mejoramiento de estos métodos y a probar cualquier innovación a su alcance. Durante esta búsqueda se experimentaron distintos procedimientos, entre los más

notables, el método de Guanajuato (que usó un tal Spangenberg en Bolaños), el de flotación y al fin, el que arrojó mejores resultados, experimentado por Meinecke en 1843, llamado método de *barriles* y usado en gran escala hasta 1845; en 1824, don Fausto Eluyar había tratado de introducir a México este procedimiento. El método requería gran número de haciendas de beneficio para llevarse a cabo, pero cuando se intentó construirlas, la compañía ya no estaba en posibilidad de sufragar los gastos.

A raíz de los tardíos adelantos y mejoras en los métodos de desagüe y beneficio, surge en el autor la idea de la "ironía del fracaso" al considerar que, aunque el desagüe haya sido un éxito y satisfactorias las soluciones para beneficiar los metales de baja ley y los "rebeldes", fueron soluciones que los empresarios ingleses no pudieron disfrutar. En cambio, la compañía mexicana que les sucedió logró con esas mismas innovaciones, una bonanza indiscutible a pocos años de su actuación.

La actitud de los trabajadores mineros para defender sus derechos laborales fue una de las causas que arrastró a la compañía a la bancarota. El gremio minero defendió ardorosamente sus derechos cuando menos en los cinco conflictos laborales que Randall registra en su apartado séptimo, con una solidaridad que John Rule calificó como una especie de "masonería libre".

En 1827 se suscitó el primer movimiento a raíz de la exigencia de los mineros para que se les pagara el *partido*, dado que la plata se empezaba a extraer significativamente. El movimiento fue mediantemente resuelto con las proposiciones de un contrato y controlado por los soldados de caballería e infantería de Texcoco y Tulancingo, que fueron desplazados al Real por orden de las autoridades del estado. La empresa culpó a un monje agustino, José Reyes, de provocar el conflicto. En 1828 aconteció una huelga de "brazos caídos" en la que hubo muertos y heridos, cuando doscientos *barreteros* fueron provocados por un sargento en la mina del Morán; cuarenta infantes de la Armada mexicana restablecieron el orden. En 1833 hubo otra "escaramuza" cuando los oficiales de la compañía trataron de reimplantar el "contrato de trabajo" que había sido impuesto en septiembre de 1827; querían los mineros restablecer el *partido* a su forma original. Las fuerzas del gobierno federal con treinta soldados de caballería de Toluca, apaciguaron el conflicto. John Rule originó otro movimiento entre 1840-1841 al querer desterrar la "costumbre" del *partido* y sustituirla por un "sistema de incentivo". Cuando el conflicto caldeó

los ánimos, entró a serenarlos de nuevo la protección que brindaron las fuerzas del gobierno del estado de México. Una de las figuras de este movimiento fue el abogado Sierra y Rosso que según decir del gerente John Rule era "...persona ordinaria, sin talentos... (que posee) una cierta terquedad, carácter enérgico, sin mucha prudencia y ha adquirido un cierto grado de importancia e influencia por su conexión con el célebre Santa Anna quien lo protege y patrocina..." (p. 148). En agosto de 1845 sucedió el último conflicto donde vuelve a sentirse la presencia de Sierra y Rosso, logrando la empresa reducir el *partido* de un octavo a un décimo.

El autor observa que otro de los saldos de estas refriegas "obrero-patronales" es la desaparición en forma sustancial de esa vieja forma de pago: el *partido*.

Las noticias de la participación de ambos líderes, José Reyes y Sierra y Rosso, uno de extracción religiosa y el otro emanado del "mundo de las leyes", mas la acción siempre protectora hacia la compañía de parte del gobernador del estado de México, Lorenzo de Zavala, hacen de este capítulo uno de los más interesantes.

La compañía británica, al asentarse en un país inmerso en un torbellino político y con una economía "preindustrial", tuvo necesidad de proveerse fundamentalmente de Inglaterra. Los abastecimientos para poner en marcha las operaciones mineras y los molinos, más la urgencia de efectivo para los pagos, fueron las preocupaciones que mantuvieron alertas a los gerentes para sostener el ritmo de la compañía. Randall categoriza las más apremiantes necesidades y en las que gastó más energía la administración. Las importaciones de la compañía, que van desde una simple pluma hasta una máquina de vapor de 75 pulgadas, hacen considerar que esta "pesada dependencia" fue otra de las causas que hizo fracasar a la empresa. El suministro presentó problemas tanto en aquello que podía obtenerse de la producción interna como en los **implementos requeridos de Londres**. Los cuidados de abastecimiento se concentraron en forma especial en la pólvora y en los efectivos para cubrir las nóminas, sin escapar la preocupación por el aprovisionamiento regular de azogue, pirita de cobre, madera y alimentos para hombres y animales; trata también la ruptura de la línea de importaciones en 1846, cuando fuerzas norteamericanas bloquearon los puertos del Golfo de México, e interceptaron y detuvieron algunos barcos británicos que conducían provisiones para la compañía.

La influencia mayor de la compañía fue principalmente en el Real, pero su presencia se dejó sentir en una zona más amplia que abarcaba principalmente la ciudad de México y otras ciudades como las de Zacatecas, Guanajuato, Tulancingo, Zimapán, todas ellas localidades que aportaron trabajadores a la empresa; Colima y Yucatán la proveyeron de sal y San Luis Potosí de pólvora. Sus agentes comerciales estaban emplazados en las localidades de Tampico, Veracruz y la ciudad de México.

La compañía dejó muestra de su influencia cambiando los sistemas de envío de la plata a la costa para su exportación; para proteger estos envíos se usó desde entonces el resguardo de las fuerzas del ejército nacional en combinación con el equipo de seguridad de la propia compañía.

Los flujos de la acuñación de la casa de moneda fueron determinados poderosamente por la plata producida en el Real, a tal grado que la sobrevivencia de ella dependió, no en pocas ocasiones, de la forma como los gobiernos de esa época canalizaron hacia ella la plata del Real o permitieron exportarla en lingotes a Londres mediante permisos de exportación.

Las relaciones que mantuvo la compañía —según Randall— fueron “buenas” con los gobiernos nacionales, “razonables” con las autoridades del estado de México y “muy frecuentes” con las locales. Sobre estas relaciones la compañía se quejó de todos los empleados de las administraciones nacionales con quienes tuvo algún trato. Los contactos con las autoridades de Pachuca y Tulancingo fueron “diarios”, con las estatales “muy seguidos” y con autoridades nacionales “raros”, frecuentes sólo durante los primeros años de su establecimiento en México.

Trata, además de estas influencias y contactos, lo relativo a los impuestos. Tres de ellos fueron a los que la compañía se vio sujeta: los impuestos directos a la producción, los especiales y la alcabala. La compañía generalmente fue morosa en los primeros y eludió por distintos medios, parcialmente los segundos y los últimos.

Otro de los temas de este apartado es la descripción que el autor hace de los problemas a los que se enfrentó la compañía para comercializar la plata. Tres fueron los sistemas de este comercio: se entregaba a las casas de moneda para su acuñación, se exportaba a Londres en lingotes o se vendía a grupos privados en la ciudad de México. Para explicarnos el primer sistema, Randall nos dibuja la situación precaria de la Casa de Moneda de la ciudad de México y el establecimiento efímero (1828-1830) de la Casa

de Moneda del estado de México en el rancho de Tlalpam, propiedad de Lorenzo de Zavala cuando éste era gobernador de ese estado. Para el segundo sistema de comercialización de la plata, el autor nos ofrece un antecedente importante de los permisos de exportación y en forma sugestiva nos narra la actitud de los "padrinos" de la compañía (Conde de Regla, Lorenzo de Zavala, El Ministro Británico, Félix Lope y Vergara, Rodolfo Muñoz, Murphy y la Holdsworth & Fletcher) que trataron en distintas formas de lograr permisos de exportación ante Santa Anna. Cuando uno de los permisos es obtenido en 1846, el periódico Siglo XIX presenta un ataque al "Generalísimo" por facilitar la exportación de la plata en lingotes; el periódico oficial responde defendiendo la actitud del presidente Santa Anna, arguyendo que el dinero que por adelantado había pagado la compañía se estaba necesitando urgentemente para el sostenimiento de las tropas que defendían la frontera de la invasión del Coloso del Norte.

En el último apartado, el autor estudia la retirada de la empresa mediante el análisis de inventarios, las operaciones de liquidación a acreedores y la venta de la compañía inglesa a la nueva compañía mexicana en 1849; interpretando la conjugación de obstáculos que hicieron posible este desastre, vuelve a recapacitar si tal fracaso fue irónico, cuando observa las ganancias que por los adelantos técnicos y las mejoras a los métodos de desagüe y beneficio, hicieron posible que la compañía que le sucedió obtuviera con esas mismas técnicas un éxito rotundo.

Seguramente que la obra de Randall tendrá, por la importancia del tema y las sugerencias que ofrece, un número amplio de lectores; en ese mismo sentido habrá nuevas y diversas interpretaciones ante la radiografía que su libro nos ofrece de esa tan discutida intervención.

Uno puede preguntarse si el factor de "ironía" que Randall encuentra en ese fracaso financiero no es una justificación "objetiva" de esa intervención en México. Si no fue un fracaso, porque la ironía nos dice lo contrario, ¿fue realmente un triunfo a largo plazo para la industria minera de México? Si la respuesta es afirmativa podría juzgarse que algunas intervenciones técnicas y financieras como la de Inglaterra son altamente provechosas.

Como las interpretaciones del fracaso de esa intervención pueden variar de tono, es muy probable que algunas de ellas vuelvan a ser tan "subjetivas", generalizantes y apasionadas como las del historiador español José Miranda:



Pero de tal fracaso no podría culparse ni al objeto del negocio, los yacimientos mineros, ni a obstáculos puestos por las autoridades o los naturales. De él tuvieron principalmente la culpa las mismas compañías, que procedieron con gran voracidad e imprudencia, tratando de acaparar rápidamente las concesiones, prescindiendo de los necesarios estudios técnicos y empleando, en la administración, a personas incompetentes y, en la dirección, a "especuladores mercenarios, arbitristas ligeros y aun hombres de mala fe —citando al doctor Mora. Pero también intervino otra causa, y quizá fue la principal de dicho fracaso, a saber, la creencia en la superioridad de la técnica minera inglesa, que el *Ensayo* alimentaba rebajando la estimación de la mexicana. Los ingleses estaban convencidos de que la sustitución de la vieja rutina minera novohispana por la moderna y científica técnica británica, resolvería fácilmente la aguda crisis porque estaba pasando la industria más productiva de México.<sup>2</sup>

Álvaro LÓPEZ MIRAMONTES  
*El Colegio de México*

Fernando DÍAZ DÍAZ: *Caudillos y caciques (Antonio López de Santa Anna y Juan Alvarez)*. México, El Colegio de México, 1972. 354 pp. (Centro de Estudios Históricos, "Nueva Serie", 15).

Se ha dicho, con razón, que el siglo XIX mexicano requiere de un estudio cuidadoso, en el que la investigación y los conceptos utilizados nos ayuden a comprender ese caos de personajes, revueltas militares, golpes de estado, planes políticos y conflictos internacionales que se agolpan destruyendo el orden heredado de la Colonia. Para esta época es posible, en buena medida, hacer una historia sobre el conocimiento de estructuras sociales, económicas y políticas bastante estudiadas; pero al llegar al siglo XIX, desde la revolución de Independencia, los cuadros que podemos utilizar para la época colonial parecen disolverse y dejar su lugar a personajes, héroes audaces, más o menos pintorescos y ejemplares de "buenos y malos", "reaccionarios y progresistas". Consejas y leyendas, anécdotas y "puntadas" de los personajes se entretajan con

<sup>2</sup> JOSÉ MIRANDA: *Humbolt y México, México*, UNAM, 1962, p. 197.