

LA ÚLTIMA ETAPA DE UNA EMPRESA MINERA FAMILIAR EN GUANAJUATO. LA ANTIGUA CASA RUL (1898-1903)

Óscar Sánchez Rangel*

En julio de 1904 se procesaron las últimas cargas de mineral en las haciendas de beneficio de Flores y de San Francisco, propiedad de la Negociación Minera de Casa Rul en Guanajuato S.A., misma que estaba próxima a disolverse. Al año siguiente, uno de los accionistas de la empresa familiar viajó a Guanajuato a recoger algunos objetos que habían dejado sus parientes en las propiedades mineras: retratos de los Rul, un anuario antiguo, aparatos de física y el altar de la capilla de Flores. De esta manera culminaba un ciclo largo durante el cual los intereses de una familia permanecieron ligados a la minería guanajuatense. Esta etapa había comenzado en la década de 1770, cuando Antonio de Obregón y Alcocer se enriqueció con la explotación de La Valenciana, cuya fama fue conocida en todo el mundo por su producción de plata. Ahora, la salida de los herederos de Obregón marcaba el inicio de un nuevo período que seguía las pautas del capitalismo mundial de principios del siglo xx. La empresa familiar quedaba atrás y se abría paso a una gran corporación formada en Estados Unidos, con el propósito firme de modificar el proceso productivo, que en esencia era de origen colonial.

El objetivo de este artículo es analizar la problemática que afectó a esta empresa minera durante la última etapa en que operó con capital nacional, lo que determinó un sistema de trabajo de bajo perfil y con pocas posibilidades de desarrollo en la ausencia de nuevas inversiones. Se estudiará el proceso que condujo a sus dueños a la formación de una sociedad anónima, bajo la cual se concentraron todos los intereses mineros de la familia en Guanajuato y se examinarán las condiciones en las que fue vendida a inversionistas norteamericanos.

*Doctorado en Historia El Colegio de México; osrangel@colmex.mx

1. Las vulnerabilidades de la minería tradicional: tecnología y precios de la plata

Cuando murió Miguel Rul, en diciembre de 1897, había pasado el mejor momento de su gestión al frente del negocio familiar. Al asumir la dirección, que le transfirió su tía Francisca Pérez Gálvez en 1865, las minas se hallaban inundadas y la descapitalización de la empresa era profunda. Rul emprendió un proceso de rehabilitación que incluyó el empleo de recursos que obtuvo por la venta de algunas propiedades agrícolas, la reinversión de utilidades obtenidas en el beneficio de minerales y la asociación con otros empresarios. En combinación con varios de los principales mineros de Guanajuato, Miguel Rul organizó la Compañía Restauradora de Valenciana (1872) y La Concordia (1887), esta última para explotar conjuntamente las minas de Mellado y Rayas. También fueron rehabilitadas otras minas de la Casa Rul ubicadas sobre la Veta Madre de Guanajuato, como Cata, y algunas más en el mineral de La Luz: Purísima, El Rosario, San Pedro Gilmonene y Mexiamora, principalmente. La estrategia fue exitosa, por lo que estas minas alcanzaron un peso destacado en la producción total de Guanajuato. Un año después de la fundación de la Compañía Restauradora de Valenciana, esta mina produjo el mayor volumen de mineral en el distrito de Guanajuato, con 1,300 cargas.

Sin embargo, el proceso ascendente de la producción alcanzó un límite. En 1884 el nivel de producción de La Valenciana fue de 15,456 toneladas anuales, pero en los años siguientes la tendencia fue a la baja. Entre 1885 y 1888 la extracción cayó a un promedio de 5,908 toneladas; para 1889 se extraían solamente 2,400 toneladas de mineral al año.¹ Las otras unidades del grupo tuvieron un comportamiento semejante, o sea que el dinamismo general no se pudo sostener después de la primera mitad de la década de 1880. Los trabajos se redujeron y a mediados de la década de 1890 la crisis se había apoderado de la negociación.²

Después de la muerte de Miguel Rul, la responsabilidad de la negociación recayó en su viuda, Mariana Olmedo. Ella ejerció la dirección del negocio, en su calidad de albacea de la testamentaria de Miguel Rul, de febrero

1 Antúnez, 1965, p. 529-530.

2 Sánchez, 2005.

de 1898 a septiembre 1901. En este año los herederos reorganizaron el negocio bajo una sociedad anónima, cuyo consejo de administración estuvo presidido por José Olmedo, hermano de Mariana. Así, fueron los hermanos Olmedo quienes tuvieron a su cargo la última etapa de los intereses mineros de la antigua Casa Rul. Los Olmedo provenían de una familia vinculada a la minería, cuyos negocios estaban en Hidalgo. José Olmedo y Lama, padre de Mariana y José, fue miembro fundador de la Sociedad Minera Mexicana (1873), al igual que Miguel Rul.³ En ese mismo año Olmedo y Lama publicó una edición de las *Ordenanzas de Minería*.⁴ Tanto los Olmedo como los Rul estaban inmersos en la problemática de la minería tradicional y resolvieron juntos algunos asuntos, por ejemplo, Miguel Rul asesoró la ejecución del desagüe de las minas que tenían sus familiares políticos en Pachuca.⁵

El ejercicio centralizado en la toma de decisiones fue una característica de la etapa bajo la dirección de Mariana y José Olmedo, lo que significó una continuidad con respecto a las administraciones que les precedieron. Bajo las direcciones de Francisca de Paula Pérez Gálvez (1848-1865) y Miguel Rul (1865-1897), el liderazgo de cada uno en el manejo de los intereses familiares fue dominante, de tal manera que lograron subordinar a otros miembros de la familia, sobre todo en el segundo caso. Éste fue un mecanismo que contribuye a explicar poderosamente que la riqueza familiar no se hubiera dispersado de manera importante a lo largo del siglo XIX.⁶

La decadencia minera continuó durante la etapa que encabezaron los Olmedo. La producción total de las minas se redujo a la mitad entre 1899 y 1903, como se observa en el cuadro 1 del anexo. En La Valenciana la contracción fue muy drástica, mientras que en Cata y Purísima el comportamiento fue más estable, lo que se refleja en las curvas de la gráfica 1. En 1900 la extracción en La Valenciana disminuyó en poco más de la mitad con respecto al año anterior; en los tres años siguientes la caída continuó, aunque a un ritmo menos acelerado. La mina que mantuvo el mayor nivel fue Cata, que presentaba mejores expectativas, por lo que las principales

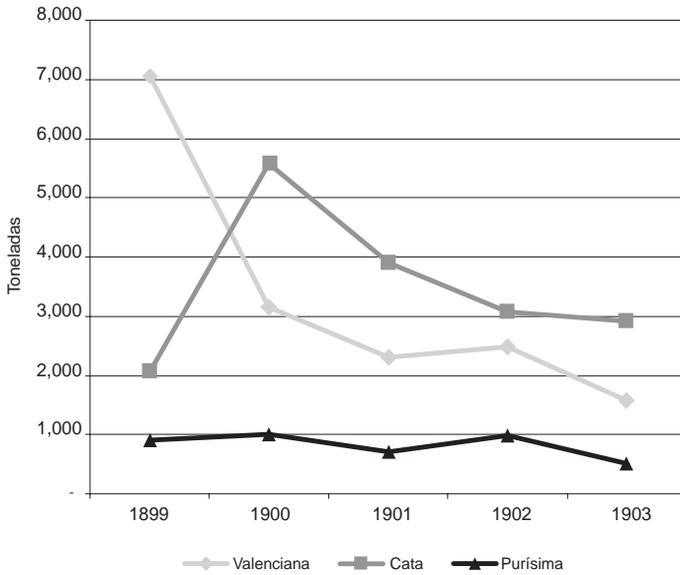
3 “Acta constitutiva de la Sociedad Minera Mexicana”, en *El Minero Mexicano*, 10 de abril de 1873.

4 José Olmedo y Lama, *Ordenanzas de Minería y colección de las leyes y ordenanzas que con fecha posterior se han expedido sobre la materia*, México, Imprenta Vicente G. Torres, 1873.

5 Miguel Rul, 26 de marzo de 1896, AGN, FRA, caja 362, foja 293.

6 Parra, 2000, p. 193.

Gráfica 1. Producción de las principales minas de la Casa Rul



Fuente: cuadro 1 del anexo

obras se concentraron aquí, aunque esto no impidió que la tendencia también fuera decreciente. Purísima tuvo un comportamiento relativamente más estable, con excepción del último año, en que la producción se redujo a la mitad. El peor año fue 1901, cuando la extracción de todas las unidades productivas registraron fuertes caídas.

La producción de las minas de Casa Rul seguía dos vías de distribución para su refinación: poco más de la mitad se procesaba en las haciendas de la propia empresa y el resto se vendía a otros negociantes. Como se observa en el cuadro 2 del anexo los minerales de mejor ley eran procesados fundamentalmente en las haciendas de la Casa Rul (54%), mientras que sólo 1% se remitía a la compañía Dwight Furness, que se encargaba de enviar el mineral a las fundiciones de Aguascalientes y de la ciudad de México. El pequeño volumen remitido a esta empresa era compensado por la extraordinaria riqueza del mineral, lo que explica el alto valor de la transacción. El restante 45%, que correspondía a los minerales de peor ley, se vendía a refinadores independientes de Guanajuato, como Pablo Orozco.

El suministro de mineral a las haciendas de la propia Casa Rul era fundamental para que el negocio minero se mantuviera en marcha. La caída constante de la producción de minerales afectó la estrategia que había permitido mantener a flote la negociación y que consistía en cubrir las pérdidas generadas en la fase de extracción mediante las utilidades obtenidas en el beneficio. La indisponibilidad de materia prima para las haciendas golpeó la viabilidad de este sistema, por lo que se tuvieron que hacer compras externas de mineral para evitar el desperdicio de la capacidad productiva en los establecimientos metalúrgicos. Así, como se observa en los cuadros 3 y 4 del anexo, el volumen de minerales procesados en las haciendas de Flores y San Francisco no disminuyó en la misma proporción que la producción minera.

De acuerdo con los registros de estas haciendas de beneficio, también mostrados en los cuadros referidos, las pérdidas de plata se redujeron gradualmente, lo que puede atribuirse a mejoras parciales en el procesamiento, tales como una molienda más fina del mineral. Este mejoramiento parcial se reflejó en un menor consumo de mercurio, aunque el cambio fue muy pequeño. A pesar de lo anterior el hecho contundente es que no hubo ahorros en el costo total del beneficio sino que aumentó, sobre todo por el incremento en el precio de los insumos.⁷

La persistencia del sistema de beneficio de patio para la refinación de los minerales fue un factor fundamental en la decadencia de la minería tradicional de Guanajuato. El sistema no era eficiente para procesar minerales de baja ley, que justamente eran los más abundantes. Por otro lado, los costos se elevaban sensiblemente ante el cambio en el precio del combustible, del forraje y del mercurio. Si se presentaba una variación en el precio de los insumos, las utilidades en las haciendas de beneficio podían esfumarse, lo que ponía en entredicho la viabilidad de todo el negocio, pues sería imposible financiar las pérdidas de la fase extractiva.

Además, las condiciones del mercado internacional de metales fueron

⁷ El administrador de las minas informó a Mariana Olmedo con frecuencia sobre el aumento en los precios del mercurio, la sal, el forraje, así como de las tarifas ferrocarrileras. Manuel Balarezo para Mariana Olmedo, Guanajuato, 10 de noviembre de 1899, AGN, FRA, caja 1, foja 10; Mariana Olmedo para Manuel Balarezo, México, 18 de enero de 1900, AGN, FRA, caja 364, foja 170; Informe de los trabajos ejecutados en la negociación minera de la Casa Rul en Guanajuato, durante el año de 1900, 20 de enero de 1901, AGN, FRA, caja 273, ff. 156-157.

determinantes por la tendencia decreciente de los precios de la plata. A partir de 1873 la equivalencia entre la plata y el oro, antes de 16 a uno, comenzó a alterarse debido a la depreciación del metal blanco, de tal manera que la equivalencia llegó a ser de 32 a uno a finales del siglo XIX. En los años posteriores a 1898 las cotizaciones de la plata se caracterizaron por su fluctuación. En consecuencia, el valor del peso mexicano fue muy inestable: se apreció de 1898 a 1901, y especialmente en 1904 y 1905, pero bajó en 1902 y 1903.⁸ En el centro de la explicación sobre el proceso de depreciación de la plata se encuentran las condiciones del mercado mundial de metales. Por un lado, la oferta de plata se incrementó con la explotación de nuevos yacimientos en Australia y Estados Unidos, lo que saturó el mercado en un momento en que los metales de uso industrial mostraban un mayor dinamismo. A esto se agregaron los cambios en el sistema monetario internacional que consistieron en la preeminencia del patrón oro, por lo que el papel estelar de la plata en las transacciones internacionales disminuyó contundentemente.⁹ La depreciación de la plata afectó sobre todo a la amplia región en la meseta central de México, donde se encontraban los centros productores de metales preciosos de origen colonial como Zacatecas, Guanajuato, Pachuca y Real del Monte, El Oro y Tlalpujahua. El problema fue especialmente agudo de 1891 a 1898, cuando el precio de la plata se redujo en más de 40%, lo que colocó a muchos productores de la región al borde de la quiebra.¹⁰ El fenómeno de depreciación favoreció el desplazamiento de los antiguos productores mineros, la mayoría nacionales, quienes se vieron constreñidos en una posición de insolvencia financiera frente a los costos de la nueva tecnología y la incorporación de conocimientos científicos.¹¹

La depreciación de la plata y la baja productividad del método de patio fueron problemas generales de la minería tradicional del centro de México. Ambos factores fueron cruciales para desalentar la inversión en la minería de Guanajuato y contribuyeron a la formación de un ambiente propicio para que los empresarios locales vendieran sus activos mineros a los

8 Blanco y Romero, 2005, pp. 98-99.

9 Vilar, 1974.

10 Herrera, 1989; Uribe, 1996.

11 Uribe, 2001, p. 271.

inversionistas extranjeros que se interesaron en la minería guanajuatense desde los últimos años del siglo XIX.

En efecto, las posturas predominantes entre el empresariado local y en el gobierno del estado eran favorables a la atracción del capital extranjero hacia el sector minero. El gobernador de Guanajuato, Joaquín Obregón González, había pasado gran parte de su vida ligado a la minería.¹² Formado en las ideas del liberalismo económico, Obregón González rechazó un proyecto presentado por Miguel Rul en 1894, para que el gobierno estatal se asociara con un grupo de particulares y se invirtieran recursos públicos en la rehabilitación de varias minas en la Veta Madre y en La Luz.¹³ Además de no ser partidario de la intervención directa del gobierno en la actividad económica, Obregón González estaba convencido de que el impulso al sector minero requería un capital que no podía reunirse internamente. Es por esto que desde la década de 1880 se pronunció por el fomento de la inversión foránea.¹⁴ Como gobernador de Guanajuato, Joaquín Obregón diagnosticó que el principal impedimento para que la minería recobrara su antiguo esplendor era la falta de capitales y definió una política para facilitar el establecimiento de empresas mineras extranjeras.¹⁵

Además del desincentivo que implicaban la depreciación de la plata y las deficiencias del método de beneficio, otro factor que inhibió las inversiones fue la creencia que abrigaron algunos de los empresarios locales con respecto a que las minas estaban agotadas, sobre todo las más antiguas ubicadas en la Veta Madre. En estas condiciones el arribo del capital extranjero abrió nuevas oportunidades económicas: algunos empresarios locales optaron por asociarse con los norteamericanos, mientras que otros vendieron sus propiedades e invirtieron su capital en otros sectores. Desde la década de 1880 algunos mineros importantes de la región habían hecho inversiones en negocios de gran dinamismo, como el bancario, tal fue el caso de

12 Joaquín Obregón González fue apoderado de compañías mineras en Guanajuato y participó en las principales organizaciones de ramo, como la Sociedad Mexicana de Minería (1883). En 1884 participó en la comisión encargada de redactar el Código de Minería. Moreno, 1977, p. 22; Diccionario, 1994.

13 Miguel Rul para Joaquín Obregón González, Guanajuato, 19 de mayo de 1894, AGN, FRA, caja 145, exp. 2, ff. 72-90.

14 Joaquín Obregón González, "Protección a la minería", en *El Minero Mexicano*, 28 de diciembre de 1882, t. IX, núm. 44, p. 525.

15 Memoria, 1895, pp. XVI y XVII; Blanco, 1996.

Francisco de P. Castañeda y Ramón Alcázar.¹⁶ Para otros guanajuatenses el arribo del capital extranjero les proporcionó oportunidades para su desarrollo profesional, al prestar sus servicios como abogados o en tareas administrativas, como fue el caso de Carlos Robles.¹⁷

Para los herederos de Miguel Rul los problemas de la minería tradicional eran superables, pero el condicionante era la inyección de capital. Su permanencia en los negocios mineros dependía de concretar algún tipo de asociación, sin embargo, un conjunto de condiciones que examinaremos a continuación los condujo a optar finalmente por la venta total de la empresa.

2. El frágil equilibrio financiero y la reducción de los trabajos de exploración

En oposición a la creencia sobre el agotamiento de las minas en Guanajuato, en el primer informe que envió Pablo Orozco a Mariana Olmedo, el administrador sostuvo que las minas de la Casa Rul guardaban mineral, pero su explotación sería viable sólo mediante la inversión de capital fresco.¹⁸ ¿Cuál fue la determinación que tomaron Mariana Olmedo y los demás herederos de Miguel Rul? ¿Qué tan dispuestos se mostraron para realizar nuevas inversiones? Si bien estos empresarios estaban convencidos del potencial de las minas, sabían que su explotación requería una fuerte inversión, misma que no estuvieron dispuestos a realizar por sí mismos, por lo que prefirieron buscar un socio para compartir el riesgo. Es decir, la decisión de romper con los intereses mineros que habían permanecido en manos de una familia por más de un siglo no fue la única alternativa tras la muerte de Miguel Rul. Antes de decidirse por la venta de la empresa, entre 1898 y 1903 se consideraron diversas proposiciones de empresarios nacionales y extranjeros, que implicaban el mantenimiento de esta familia en la minería guanajuatense.

La situación financiera de la empresa era complicada por el pago de

16 Meyer, 1995, pp. 173, 222; Ludlow, 1996, p. 22; Ludlow, 1997, p. 144; Macías, 1999.

17 Carlos Robles fue un abogado que atendió los asuntos jurídicos de algunas de las principales compañías mineras norteamericanas que se instalaron en Guanajuato. Se trataba del hijo de Mariano Robles, un comerciante y minero, quien en 1872 formó parte del grupo de inversionistas que se asociaron con Miguel Rul para organizar la Compañía Restauradora de Valenciana. Blanco, 1995, p. 24.

18 Pablo Orozco para Mariana Olmedo, Guanajuato, 15 de enero de 1898, AGN, FRA, caja 273, f. 130.

réditos y deudas contraídas en tiempos de Miguel Rul, ya que cuando se conoció la muerte del empresario los acreedores exigieron sus fondos ante el futuro incierto de la negociación minera. La estrategia seguida fue el pago de los préstamos pequeños, mientras que se logró la prórroga de otros de mayor monto y se contrataron nuevos préstamos para hacer frente a los antiguos, buscando que se redujera la tasa de interés.¹⁹

A lo anterior se agregaban las exigencias cotidianas para el pago de salarios y compra de insumos. El administrador Orozco advirtió frecuentemente sobre lo oneroso que era la adquisición de mercurio y sulfato de cobre, insumos de importación esenciales en el proceso de beneficio de los minerales, cuyo encarecimiento se debía al efecto que tenía la depreciación de la plata sobre las importaciones.²⁰ A menudo se recurrió a préstamos a corto plazo con el Banco Nacional para efectuar las compras, dado que el flujo interno de la negociación resultaba insuficiente.²¹ Además, cuando estaba próximo a cumplirse el plazo para pagar al gobierno de Guanajuato el impuesto sobre herencias —alrededor de 50 mil pesos— se puso en venta la famosa casa de la plaza mayor.²² La venta se dificultó, pues el mercado

19 Con la finalidad de hacer frente a los compromisos de mayor valor se abrió una cuenta corriente por 20 mil pesos en la sucursal del Banco Nacional en Guanajuato, a un interés de 7% anual aproximadamente. Así se cubrieron los 16 mil pesos que se adeudaban a un particular al 2% mensual. Con el fin de pagar otros 20 mil pesos que se debían al Banco Nacional, cuyo vencimiento era en abril de 1898, se solicitaron 3 mil pesos a la compañía Stallforth Alcázar, a cuenta de la producción minera que se le vendía para su exportación. A finales de ese mes el pasivo se había reducido a 36 mil pesos, de los cuales 20 mil correspondían al Banco Nacional y 16 mil a un particular. Cartas de Pablo Orozco para Mariana Olmedo correspondientes al 1 y 3 de febrero de 1898, AGN, FRA, caja 269, ff. 381 y 379; Pablo Orozco para Mariana Olmedo, Guanajuato, 27 de abril de 1898, AGN, FRA, caja 269, f. 357; Mariana Olmedo para Pablo Orozco, 28 de abril de 1898, AGN, FRA, caja 364, f. 90.

20 La depreciación de la plata tenía un efecto negativo en las compras mexicanas de mercancías importadas porque su precio en oro se encarecía. No obstante, este fenómeno también tuvo consecuencias positivas al traducirse en una prima en plata sobre los precios en oro de las exportaciones y porque favoreció el establecimiento de plantas de industria ligera para la fabricación de algunos productos que se importaban, como textiles, papel, cristal, zapatos, cerveza y alimentos procesados. Debido a las pronunciadas fluctuaciones en el precio de la plata a principios del siglo XX los beneficios de la devaluación terminaron por diluirse, pues generó incertidumbre en las relaciones económicas externas. Rosenzweig, 1965, p. 865; Romero, 2008, pp. 108 y 114.

21 Pablo Orozco para Mariana Olmedo, Guanajuato, 15 de enero de 1898, AGN, FRA, caja 273, f. 131; Pablo Orozco para Mariana Olmedo, Guanajuato, 8 de febrero de 1898, AGN, FRA, caja 269, f. 376.

22 Se trataba de la construcción de estilo neoclásico construida por Diego Rul, abuelo de Miguel Rul, Humboldt escribió que esta casa “podía servir de adorno en las mejores calles de París y de Nápoles”. Brading, 1997, pp. 394-395.

inmobiliario en la ciudad de Guanajuato estaba deprimido, lo que reflejaba el aletargamiento económico derivado de la contracción de la minería.²³

En estas complicadas circunstancias los dueños de Casa Rul recibieron una primera oferta. Walter B. Murdoch, un negociante con intereses en la minería de Pachuca, ofreció conseguir en Europa algún interesado en las propiedades mineras, ya fuera como comprador o como socio, es decir, en este último caso los herederos mantendrían una participación accionaria.²⁴ Aunque las gestiones de Murdoch en Europa fracasaron, el hecho a destacar, como se dijo anteriormente, es que los dueños de Casa Rul mantuvieron la expectativa de continuar en la minería de Guanajuato durante los años posteriores a la muerte de Miguel Rul.

Mientras Murdoch viajaba a Europa, los de Casa Rul recibieron otra oferta por parte de la compañía inglesa United Mexican Mines, que recientemente había sido recapitalizada en Londres. Este proyecto difería del de Murdoch en que no incluía la rehabilitación de todas las minas de la empresa sino solamente las de San Pedro y Purísima en el distrito minero de La Luz. En antiguos informes, aún bajo la dirección de Miguel Rul se había concluido que las minas de La Luz eran las de mejor porvenir entre las explotaciones de la empresa. De hecho, la oferta de la United Mexican estaba basada en un viejo proyecto que consistía en continuar las obras del socavón de San Cayetano, un sobresaliente trabajo de ingeniería cuya construcción había iniciado en 1862.²⁵ Una sociedad con la United Mexican tenía la ventaja de que se trataba de una empresa con una larga experiencia en la minería de Guanajuato. Sin embargo, las negociaciones se empantanaron al discutir en qué proporción se dividirían los gastos del socavón y la repartición de las utilidades. A esto se agregó el pésimo resultado de las operaciones de la compañía inglesa en Guanajuato, lo que desalentó a los socios.²⁶

23 Cuando Carlos Robles y Carlos Belaunzarán, socios de uno de los principales despachos de abogados de Guanajuato, se mostraron interesados en la casa de los Rul, dijeron que para fijar el precio de venta se debían considerar las circunstancias por las que pasaba la ciudad y el hecho de que el valor de la propiedad urbana era muy distinto del que había prevalecido en épocas anteriores. Carlos Robles y Carlos Belaunzarán para José Olmedo, Guanajuato, 26 de mayo de 1899, AGN, FRA, caja 2, foja 334.

24 Walter B. Murdoch para José Olmedo y Lama, México, 6 de mayo de 1898, AGN, FRA, caja 269, f. 286.

25 Antúnez, 1964, pp. 276-279.

26 Según el administrador de Casa Rul era sabido en Guanajuato que la compañía inglesa registraba pérdidas semanales por 3 mil pesos. Manuel Balarezo para Mariana Olmedo, Guanajuato, 27 de septiembre de 1899, AGN, FRA, caja 1, foja 21.

Durante las negociaciones con Walter Murdoch y los representantes de la United Mexican la situación minera se deterioró. En La Valenciana la producción se redujo significativamente por lo que el administrador paralizó las operaciones por cuenta de la Casa Rul y únicamente mantuvo el trabajo de los buscones. Esta determinación dañaba la imagen de la empresa en un momento en el que se buscaba promover la inversión en las minas. El estado de las haciendas de beneficio no era mejor debido a la reducción generalizada en las leyes de los minerales. Las quejas de Pablo Orozco sobre la dificultad para disminuir las pérdidas se multiplicaron y sus informes a Mariana Olmedo adquirieron un tono dramático. En una carta fechada en marzo de 1899, Orozco dijo: “Estoy agobiado con el peso de estos negocios [...] yo no puedo más.”²⁷ Aunque los dueños de Casa Rul buscaron retener a Orozco debido a su experiencia como administrador y a su prestigio en Guanajuato, su salida fue inevitable.²⁸

Al asumir funciones el nuevo administrador, Manuel Balarezo, informó que los negocios se hallaban “...en la más completa postración”, por lo que implementó un programa de reformas.²⁹ En La Valenciana se recortaron los gastos mediante la suspensión de diversas obras. Por ejemplo, el costo semanal promedio de operación del malacate de vapor se redujo de casi 200 pesos en el primer semestre de 1899 a 143.54 pesos en el segundo, es decir, una caída cercana a 30%. Aunque en los informes de la empresa dicha contracción se interpretaba como un logro financiero de la administración, en realidad era reflejo de un menor ritmo de extracción y de la subutilización de la maquinaria instalada. En las otras minas, donde los malacates eran movidos mediante fuerza animal, Balarezo detectó que se habían estado sacando escombros, lo que significaba un gasto innecesario, además de que se perdía material útil para emplearlo como relleno. Por lo tanto, el administrador ordenó la suspensión de esta práctica. Otra reforma que permitió disminuir los gastos fue la reparación de los caminos internos de

27 Pablo Orozco para Mariana Olmedo, Guanajuato, 19 de julio de 1898, AGN, FRA, caja 269, foja 341; Pablo Orozco para Mariana Olmedo, Guanajuato, 9 de marzo de 1899, AGN, FRA, caja 2, foja 318.

28 La sustitución de Orozco fue gradual, con el propósito de evitar que la inexperiencia del nuevo administrador provocara algún problema mayor en la negociación. “Acuerdos con el Sr. Olmedo. Memorandum firmado por Pablo Orozco”, en AGN, FRA, caja 273, ff. 147-148.

29 Manuel Balarezo para Mariana Olmedo, Guanajuato, 12 de julio de 1899, AGN, FRA, caja 1, foja 47.

las minas, por donde los operarios acarreaban el mineral sobre sus espaldas. Esta tarea era especialmente cara en La Valenciana debido a la lejanía de las labores con respecto al tiro principal. En esta mina el costo del transporte interno por semana cayó en 42%, de 256 a 147 pesos. Sin embargo, esta economía bien pudo ser una simple consecuencia de la disminución de los laboríos en explotación. Al año siguiente, en 1900, se decidió clausurar el tiro de Guadalupe y habilitar el de San Antonio, ubicado más próximo a los laboríos. Además, se instalaron vías férreas al interior de la mina para facilitar el transporte de los minerales.

A pesar de los esfuerzos La Valenciana siguió generando casi la totalidad de las pérdidas semanales de la negociación, por lo que Mariana Olmedo ordenó la suspensión de los trabajos en mayo de 1900. Casi dos meses después reiniciaron las labores, pero en una escala baja, por lo que la producción de la mina cayó en más de la mitad. Con el fin de que la producción no disminuyera aún más y también para dar cierto prestigio a la empresa se decidió restaurar la mina de Cata. Esta explotación se había dejado inundar en los últimos ocho años y el área de extracción se redujo, por lo que el ingeniero Balarezo preparó un proyecto para desaguarla mediante la sustitución de la fuerza animal por una máquina de vapor.³⁰

En septiembre de 1901 concluyó el albaceazgo de Mariana Olmedo, hecho que marcó el fin del período ejercido por la administración de la negociación minera. El saldo de la gestión de Mariana fue positivo en relación con los objetivos planteados desde un inicio, es decir, el pago del pasivo existente a la muerte de Miguel Rul y el sostenimiento de las pérdidas y las ganancias lo más cercano posible al equilibrio. Esto se logró durante la mayor parte de la administración, aunque a raíz de los trabajos de desagüe en la mina de Cata los faltantes se incrementaron. Sin embargo, se trataba de un equilibrio frágil, a costa de las labores de exploración. Esta decisión condenaba a la empresa al fracaso debido a que la permanencia del flujo de minerales dependía de la localización y habilitación de nuevas labores mineras. La falta de materia prima para el trabajo en las haciendas de beneficio podía afectar aun más los ingresos que posibilitaban la subsistencia financiera de la negociación.

30 El desagüe quedó concluido en julio de 1901 y tuvo un costo total de casi 15 mil pesos. Manuel Balarezo para José Olmedo y Lama, Guanajuato, 24 de octubre de 1900, AGN, FRA, caja 163, f. 27.

3. La incesante búsqueda de capital

Estando próximo el fin de la división de los bienes de la testamentaria de Miguel Rul, Mariana y José Olmedo se abocaron a formular las bases para la organización de una sociedad anónima cuyo capital social se integraría con las minas y haciendas de beneficio de Guanajuato. Aunque desde marzo fue aprobada la escritura constitutiva de la nueva compañía, la firma de la misma se pospuso debido a que surgieron algunos problemas entre los herederos.³¹ Finalmente, la Negociación Minera de Casa Rul en Guanajuato Sociedad Anónima (en adelante NMCGRSA) quedó establecida a principios de octubre de 1901.

La tendencia a la formación de empresas bajo la figura de la sociedad anónima se había incrementado notablemente, además de que el proceso se había efectuado de manera temprana en el sector minero.³² La sociedad anónima, introducida a través de los Códigos de Comercio de 1884 y 1889, como parte de las reformas legislativas impulsadas durante el gobierno de Porfirio Díaz para favorecer el desarrollo económico, estaba en consonancia con la cada vez mayor complejidad de las operaciones empresariales. El creciente capital requerido para formar empresas limitaba a las de un solo dueño, por lo que fue cada vez más común la formación de sociedades. El cambio nodal radicó en que con la sociedad anónima cada socio respondía al resultado de las operaciones de la empresa únicamente en proporción a su aportación de capital, con lo cual el riesgo se diversificaba.

Un rasgo que debe destacarse es que estas empresas constituidas como sociedades anónimas frecuentemente se mantuvieron controladas y administradas por grupos familiares.³³ Tal fue el caso de la NMCGRSA, cuyo

31 Los herederos que manifestaron desacuerdos fueron los sobrinos de Miguel Rul, de las ramas familiares de los Lüdert y Rul y Álvarez Rul. Los primeros reclamaron que su representación en las minas era mayor que la que se pretendía establecer, por lo que fueron compensados. En tanto, los Álvarez Rul se mostraron insatisfechos por el plazo fijado en el proyecto de partición para que dispusieran de su legado. Una vez establecida la sociedad anónima de Casa Rul este último problema continuó. Mariana Olmedo para Manuel Balarezo, México, 4 de mayo de 1901, AGN, FRA, caja 364, foja 124; José Olmedo y Lama para Rafael Ortega, México, 11 de septiembre de 1901, AGN, FRA, caja 364, foja 353.

32 En 1886 las sociedades anónimas significaron 8% de las empresas registradas en la ciudad de México, mientras que en 1910 el porcentaje se elevó a 33%. La temprana constitución de sociedades anónimas en el sector minero se explica por el mayor acceso al mercado de capitales que tuvieron inicialmente las empresas de este sector. Gómez, 2003, pp. 1-7 y 14-16.

33 Marichal, 1997, p. 28. Mildred Escalante ha examinado las estrategias seguidas por los

capital social se distribuyó como se muestra en el cuadro 5 del anexo. Todos los miembros pertenecían a diversas ramas familiares de los Rul: la viuda e hijas de Miguel Rul, las familias de los hijos de su primer matrimonio, y sus sobrinos de las familias Lüdert y Álvarez. El Consejo de Administración quedó presidido por José Olmedo y Lama, mientras que Luis Lüdert y Rul y Francisco Guarneros fueron nombrados vocales, Pedro Galaviz, comisario, y Joaquín Gómez Couto, secretario.

Debido al peligro que implicaba la falta de obras de exploración, los accionistas se propusieron reunir un fondo para ejecutar trabajos de exploración y extracción minera, mientras se concretaba el propósito principal de la sociedad: aumentar el capital social o vender la compañía.³⁴ Para reunir los recursos, los socios aprobaron la venta de la hacienda de beneficio de Rocha, que estaba inactiva, la casa de la plaza de Guanajuato, así como las 170 acciones correspondientes a La Concordia, la empresa constituida en 1886 para explotar en conjunto las minas de Mellado y Rayas.

Poco después de la formación de la nueva empresa los socios recibieron algunas propuestas de compra. Una firma norteamericana se interesó solamente en La Valenciana y en Cata, pero los dueños se negaron a la venta parcial de los activos de la empresa.³⁵ Otra propuesta fue la de la empresa Dwight Furness, que planteó comprar las 500 acciones de La Concordia. La NMCGRSA era propietaria de 170 de estas acciones y el resto pertenecían a varios empresarios de la ciudad de Guanajuato, como los Iburgüengoitia, Agustín Ajuria, Ramón Alcázar y los sucesores de Francisco Castañeda. Hacía tiempo que estos mineros se habían negado a aumentar el capital de La Concordia, por considerar que se requería un capital muy elevado para su restauración.³⁶ Sin embargo, no hubo acuerdo al valuar las acciones de la empresa y la transacción no se realizó.³⁷ Una nueva oferta

empresarios mineros guanajuatenses durante la mayor parte del siglo XIX y principios del XX, con base en fuentes notariales. Las empresas familiares y las alianzas entre familias fueron fundamentales para la realización de los negocios. Escalante, 2009.

34 Asamblea de la NMCGRSA, México, 9 de noviembre de 1901, AGN, FRA, caja 360, f. 2.

35 Sesión del Consejo de Administración de la NMCGRSA correspondiente al 6 de noviembre de 1901, AGN, FRA, caja 360.

36 Palabras de José Olmedo refiriéndose a lo que los socios de La Concordia en Guanajuato le habían comunicado. Asamblea de la NMCGRSA, México, 9 de noviembre de 1901, AGN, FRA, caja 360, f. 3.

37 Sesión del Consejo de Administración de la NMCGRSA correspondiente al 23 de noviembre de 1901, AGN, FRA, caja 360.

provino de Alejandro Cumming, quien propuso adquirir las minas ubicadas en la Veta Madre, entre las que destacaban las de Valenciana y Cata. Aunque se llegó a un acuerdo preliminar con un precio de venta en 600 mil pesos y que los socios de Casa Rul mantuvieran 25% de las acciones de la nueva compañía que organizara Cumming, nada se concretó. Lo interesante de esta negociación es que nuevamente se aprecia que los herederos de Miguel Rul no habían desechado la posibilidad de mantener alguna participación en la minería de Guanajuato.

Una vez canceladas las opciones mencionadas el Consejo de Administración de la NMCRGSA resolvió aprobar un proyecto diseñado por el ingeniero Balarezo con el fin de profundizar el tiro de la mina de Cata e instalar un malacate de gasolina.³⁸ La decisión tenía un doble propósito: por un lado, garantizar el suministro de minerales hacia las haciendas de beneficio, pero además era una estrategia acorde con los planes para vender la empresa o conseguir algún socio. Si las minas y haciendas de beneficio se hallaban paralizadas y se carecía de un plan de trabajo disminuía la capacidad de negociación frente a los inversionistas interesados. Por el contrario, la imagen de una empresa en producción y cuyas expectativas se iban cumpliendo con el avance de las obras, abonaba a favor de alguna transacción.

En el primer semestre de 1902 los socios de la NMCRGSA recibieron dos nuevas proposiciones, pero ninguna prosperó. Uno de los socios de La Concordia, Ibargüengoitia, quiso comprarles sus 170 acciones de la empresa a los herederos de Miguel Rul. La negativa se fundó en que no era viable perder la carga de mineral que proveían las minas de La Concordia, pues se requería para mantener en actividad las haciendas de beneficio de la negociación. El otro ofrecimiento fue hecho por un sindicato suizo-alemán interesado en formar una sociedad con la NMCRGSA, pero fue rechazado porque los interesados no lograron acreditar su disponibilidad de capital, lo que sugería que se trataba de una operación especulativa.³⁹ Pero el rechazo

38 Para ejecutar la obra se abrió una cuenta corriente por 50 mil pesos en el Banco de Guanajuato a una tasa de 8%. Al vencimiento se renovó la cuenta pero se decidió saldarla mediante la apertura de otra por el mismo monto en la sucursal en Guanajuato del Banco Nacional de México, debido a que esta institución ofrecía una tasa de interés de 6%. El costo del malacate fue de 2,035 pesos. Sesiones del Consejo de Administración de la NMCRGSA correspondientes al 14 de diciembre de 1901, 4 de marzo de 1902 y 28 de agosto de 1902, AGN, FRA, caja 360, ff. 10 y 11v.

39 Sesiones del Consejo de Administración de la NMCRGSA correspondientes al 21 de marzo, 27 de junio y 28 de agosto de 1902, AGN, FRA, caja 360, ff. 12, 18-19 y 21-22.

se debió sobre todo a la existencia de una nueva propuesta que había atraído más la atención de los socios, debido a las razones que abordaremos a continuación.

4. El desplazamiento de los antiguos mineros

A finales de 1902 José Olmedo, presidente del Consejo de Administración de la NMCGRSA, dio a conocer a los socios la oferta de unos inversionistas extranjeros y aseguró que era la alternativa más viable frente a la ausencia de fuentes internas de capital “Dadas las condiciones actuales de nuestro mercado minero, pensó el Consejo que todo intento de allegar fondos, por medio de los elementos del país, o fracasaría por completo, o sólo nos serviría para proporcionarnos capital insuficiente con qué impulsar una empresa tan vasta como la nuestra”.⁴⁰

La oferta anunciada era la de George W. Bryant y George W. McEnhiney, dos empresarios que llevaban algunos años dedicados a la organización de compañías mineras en Guanajuato. George W. Bryant —probablemente de origen inglés— se encontraba trabajando en Guanajuato para la United Mexican Association Limited desde 1895. George W. McEnhiney era originario de Missouri y llegó a México en la década de 1890 como contratista en el ramo ferrocarrilero. Alrededor de 1895 trabajaba en Guanajuato como empleado de pequeñas compañías mineras estadounidenses. Tanto Bryant como McEnhiney adquirieron numerosas minas, pero lo más sobresaliente fue su labor conjunta para el impulso de grandes compañías. Bryant y McEnhiney promovieron por lo menos quince empresas mineras en Guanajuato, incluyendo muchas de las más importantes de la zona, como la Guanajuato Development Company y la Guanajuato Power and Electric Company, dedicada a la generación y distribución de energía eléctrica.⁴¹

40 Informe del Consejo de Administración de la NMCGRSA presentado en la asamblea general extraordinaria efectuada el 15 de diciembre de 1902, AGN, FRA, caja 162, f. 52.

41 Algunas de las compañías que impulsaron Bryant y McEnhinley fueron: The Pingüino Mines Company (a principios del siglo XX), The Aparecida Mines Company (1902), The Guanajuato River Gold Mining Company (1903-1904), The La Luz Mines Company (1905), The Guanajuato Development Company (1906) y The Mexican Milling and Transportation Company (1907). Otras empresas en las que participó Bryant fueron Nueva Luz Mining Company (1899), The Bolañitos Mines Company (1908) y The Asunción Company (1914). MEYER, 1995, pp. 124-125 y 138-139.

La primera noticia sobre el interés de George W. Bryant con respecto a la NMCGRSA ocurrió en mayo de 1902, cuando el empresario ofreció 300 pesos por cada acción de La Concordia.⁴² Pero tres meses después, Bryant y McEnhiney presentaron un proyecto mucho más ambicioso que consistía en la compra de todos los intereses de la antigua Casa Rul. Este fue el origen de la transacción que finalmente implicó el desplazamiento de los herederos de Miguel Rul de la minería guanajuatense y la entrada de una compañía norteamericana: la Guanajuato Reduction and Mines Company.

Las negociaciones se realizaron entre agosto de 1902 y noviembre de 1903, en medio de la reducción de los trabajos mineros y la contratación de nuevos préstamos para solventar los gastos semanales.⁴³ En el cuadro 6 del anexo se presenta una síntesis de los cinco momentos clave durante las pláticas entre el Consejo de Administración de la NMCGRSA y los compradores norteamericanos. La propuesta que desentona por completo es la de junio de 1903, pues no implicaba la compra de todos los activos. En este caso, los compradores se reservaban la facultad de decidirse por las minas de La Luz o las de la Veta Madre en función de los resultados de los estudios geológicos y de las labores habilitadas, luego de emprender trabajos de desagüe.

La baja en el precio de la plata fue un factor que incidió negativamente en el ánimo de los inversionistas convocados por Bryan, pero no fue decisivo. Los términos de la propuesta presentada por Bryant en octubre de 1903, luego de conocer los estudios que encargó sobre las propiedades de la Casa Rul, reflejan la conclusión de que la compra era rentable.

Al comparar la propuesta de compra que presentó George W. Bryant en agosto de 1902 con respecto a las bases aprobadas en noviembre de 1903 destacan fundamentalmente dos diferencias: el precio de venta se incrementó notablemente y fue eliminada la posibilidad de que los herederos de Miguel Rul mantuvieran alguna participación accionaria en la futura compañía. Esta última decisión llama la atención, pues José Olmedo había

42 El Consejo de Administración acordó exigir 500 pesos por acción. Sesión del Consejo de Administración de la NMCGRSA, 6 de mayo de 1902, AGN, FRA, caja 360, ff. 15v-16v.

43 Los recursos provinieron de dos préstamos, uno por 20 mil pesos que otorgaron los hermanos Lüder, socios de la NMCGRSA, y otro por 30 mil pesos contratado con el Banco de Guanajuato. Sesión del Consejo de Administración de la NMCGRSA, 16 de octubre de 1902, AGN, FRA, caja 360, f. 25v; Sesión del Consejo de Administración de la NMCGRSA, 27 de junio de 1903, AGN, FRA, caja 360, f. 41v.

presentado la propuesta de George W. Bryant en 1902 enfatizando que, como resultado de sus negociaciones, la NMCGRSA conservaría un interés en las minas de Guanajuato. Según Olmedo, el precio conseguido y la participación accionaria salvaban a los accionistas “[...] de cualquier riesgo para el porvenir, al mismo tiempo que adquieren un fuerte interés, susceptible de aumentar de valor a medida que aumenten las probabilidades de éxito, lo que debe esperarse de una explotación poderosa que haga prosperar los negocios de la nueva Compañía”.⁴⁴

¿Por qué los mexicanos se pronunciaron por mantener cierta liga con la minería de Guanajuato al inicio de las negociaciones? ¿A que se debió el abandono de esta idea? La diferencia más sustancial en los planteamientos de los norteamericanos fue el aumento en el precio de venta, pues los 750 mil pesos oro americano equivalían a 1 millón 650 mil pesos plata aproximadamente, lo que significaba 65% más que en la oferta inicial. Lo más probable es que el mejor precio de venta que se negoció haya resultado el factor clave, pues la liquidez que esto significó daba un margen amplio para dirigir la mira hacia otros negocios. Mariana Olmedo también vendió otros de los bienes heredados, —propiedades agrícolas, diversos bienes raíces y acciones de distintas empresas—⁴⁵ El propósito final de dichas transacciones será objeto de futuras investigaciones, lo que permitirá una mejor interpretación de la estrategia general de estos empresarios.

La venta de la NMCGRSA se efectuó sobre las bases aprobadas en noviembre de 1903, con excepción de una variante significativa: Bryant gestionó el cambio de la primera cláusula que lo acreditaba como comprador, para que este carácter fuese asumido por George A. Beaton.⁴⁶

A partir de los bienes de la antigua Casa Rul los norteamericanos conformaron la Guanajuato Reduction and Mines Company, que se convirtió en una de las principales empresas en el estado. Es muy probable que esta venta haya tenido un impacto comparativamente mayor entre los guanajuatenses que la de otras propiedades mineras. Aunque la penetración del ca-

44 Informe del Consejo de Administración de la NMCGRSA presentado en la asamblea general extraordinaria efectuada el 15 de diciembre de 1902, AGN, FRA, caja 162, f. 53.

45 Parra, 2000, p. 192.

46 Según Francisco Meyer Cosío esta acción pudo deberse a una intención especulativa por parte de Bryant. Meyer, 1995, pp. 159-160.

pital extranjero había comenzado desde finales del siglo XIX, sin duda esta transacción marcó una ruptura simbólica, por el peso de la tradición inherente a las propiedades que estaban involucradas.

5. Conclusiones

Durante la última etapa de la empresa minera que nos ocupa se consolidó un proceso de contracción de la capacidad productiva que había comenzado en el período anterior, bajo el liderazgo de Miguel Rul. El aspecto central de este resultado fue la disminución de los recursos dedicados a la exploración en las minas, lo que impidió la expansión de la zona de extracción. Este hecho alimentó la idea de que las minas estaban definitivamente agotadas, a pesar de que los resultados de los estudios eran contrarios a esa creencia. La decisión de reducir los trabajos de exploración, con el propósito de mantener el equilibrio financiero de corto plazo provocó un espejismo pues, aunque tal equilibrio se alcanzó con relativo éxito, la disminución del flujo de minerales para su procesamiento en las haciendas de beneficio, actividad que generaba las principales utilidades, terminó por estrangular el desempeño general de la empresa.

El margen de acción de los empresarios era sumamente estrecho en virtud de dos condicionantes básicos que afectaban el proceso de producción, no sólo en Guanajuato sino en todas las explotaciones mineras tradicionales de la meseta central del país. Por un lado, el método de patio mostró cada vez más sus debilidades tecnológicas, sobre todo cuando la tendencia dominante fue la extracción de minerales de baja ley, cuyo procesamiento mediante los métodos tradicionales resultaba ineficiente. A esto se agregó la reducción de los precios de la plata, fenómeno que caracterizó al mercado internacional de los metales desde 1873, lo que constriñó financieramente a los empresarios mineros, obligando a muchos de ellos a abandonar sus negocios.

La depreciación de la plata y el bajo rendimiento del método de beneficio desalentaron a los mineros debido al mayor riesgo que corrían sus capitales, por lo que prefirieron dirigirse hacia otros sectores económicos, como la agricultura, el comercio y la banca. Así, la llegada de los inversionistas extranjeros a Guanajuato entre finales del siglo XIX y principios del

xx fue precedida de la formación de un ambiente marcado por la inhibición de nuevas inversiones a cargo del empresariado local, sobre todo para la rehabilitación de las minas más antiguas de la Veta Madre.

Desde la óptica del gobierno estatal en turno, la rehabilitación de la minería mediante la inversión de recursos locales era irrealizable. El argumento fue la gran magnitud de la inversión necesaria, por lo que solamente podía ser financiada mediante la atracción de capitales extranjeros. A esta conclusión también llegaron los socios de la Casa Rul, pues aunque intentaron negociar con algunos mineros locales nada se concretó y asumieron que la reactivación de la empresa sólo podría llevarse a cabo con la intervención de inversionistas extranjeros. No obstante, la decisión de abandonar por completo la minería de Guanajuato no estuvo en los planes iniciales, sino que se consideraron combinaciones que aseguraban su participación como socios de los posibles inversionistas. La delicada situación financiera de la empresa y el alto precio ofrecido por los compradores norteamericanos influyeron decisivamente en la reconsideración de la postura inicial por parte de los socios de Casa Rul, aunque es necesario un análisis integral de la estrategia implementada por estos empresarios en el manejo de sus negocios para la interpretación de su decisión.

La salida definitiva de una de las familias con mayor arraigo en la minería de Guanajuato fue relevante no sólo por la importancia económica que tenían sus minas y haciendas de beneficio, sino por su significado simbólico. Poco después de la venta de la Casa Rul el dominio del capital extranjero en el distrito minero de Guanajuato fue casi absoluto, con lo que dio inicio una nueva etapa en la historia minera de la región.

ANEXO

CUADRO 1. PRODUCCIÓN EN LAS PRINCIPALES MINAS DE LA CASA RUL (TONELADAS)

Año	Valenciana		Cata		Purísima		Total		Tasa de crecimiento
	Producción	Tasa de crecimiento							
1899 ¹	7,060.00		2,078.00		908.00		10,046.00		
1900 ²	3,147.00	-124.3	5,580.00	62.8	1,004.00	9.6	9,669.42	-3.9	
1901 ³	2,298.65	-36.9	3,899.61	-43.1	705.26	-42.4	6,823.52	-41.7	
1902 ⁴	2,476.57	7.2	3,064.98	-27.2	994.05	29.1	6,515.55	-4.7	
1903 ⁵	1,573.41	-57.4	2,919.98	-5.0	506.69	-96.2	4,937.71	-32.0	

¹ Informe, 15 de enero de 1900, AGN, FRA, caja 273, f. 143.

² Informe, 20 de enero de 1901, AGN, FRA, caja 273, ff. 154-155.

³ Informe, 31 de diciembre de 1901, AGN, FRA, caja 162, f. 18.

⁴ Informe, 31 de diciembre de 1902, AGN, FRA, caja 377, libro 22, ff. 29-31.

⁵ Informe, 25 de enero de 1904, AGN, FRA, caja 377, libro 22, f. 101.

CUADRO 2. DISTRIBUCIÓN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN MINERAL DE LA CASA RUL

Unidad que beneficia o comercializa el mineral	1899			1900		
	Toneladas	Participación en la producción (%)	Valor de la producción (\$)	Toneladas	Participación en la producción (%)	Valor de la producción (\$)
Haciendas de la Casa Rul	5,432	54.07	64,717	5,390	55.05	50,106.21
Haciendas del distrito de Gto.	4,560	45.39	13,600	4,372	44.65	48,547.17
Dwight Furness and. Co.	54	0.54	18,876	29	0.30	10,817.00
Total	10,046	100.00	97,193	9,791	100.00	109,470.38

Fuente: Informe de los trabajos ejecutados en la Negociación Minera de la Casa Rul en Guanajuato, 15 de enero de 1900, AGN, FRA, caja 273, ff. 143-144.

CUADRO 3. ESTADO DEL PROCESO DE BENEFICIO EN LA HACIENDA DE FLORES

Año	Toneladas procesadas	Tasa de crecimiento	Pérdida de plata (%)	Costo del beneficio	Consumo de azogue por kg. de plata (kg.)
1899 ¹	4,808			11.88	1.49
1900 ²	4,204	-14.4	7.63	11.98	1.32
1901 ³	4,774	11.9	7.03	12	1.36
1902 ⁴	4,209	-13.4	6.52		1.4
1903 ⁵	4,280	1.7	5.46	12.31	1.27

CUADRO 4. ESTADO DEL PROCESO DE BENEFICIO EN LA HACIENDA DE SAN FRANCISCO

Año	Toneladas procesadas	Tasa de crecimiento	Pérdida de plata (%)	Costo del beneficio	Consumo de azogue por kg. de plata (kg.)
1899 ¹	3,548			11.4	1.45
1900 ²	2,970	-19.5	9.84	11.84	1.43
1901 ³	3,453	14.0	7.04	11.71	1.35
1902 ⁴	3,176	-8.7	4.26		1.24
1903 ⁵	3,179	0.1	5.4	12.31	1.21

¹ Informe, 15 de enero de 1900, AGN, FRA, caja 273, f. 145.

² Informe, 20 de enero de 1901, AGN, FRA, caja 273, ff. 156-157.

³ Informe, 31 de diciembre de 1901, AGN, FRA, caja 162, f. 18.

⁴ Informe, 31 de diciembre de 1902, AGN, FRA, caja 377, libro 22, ff. 29-31.

⁵ Informe, 25 de enero de 1904, AGN, FRA, caja 377, libro 22, f. 101.

CUADRO 5. DISTRIBUCIÓN DE LAS ACCIONES DE LA NEGOCIACIÓN MINERA DE CASA RUL EN GUANAJUATO S.A

Accionista	Acciones
Mariana Olmedo de Rul ¹	48
Ana Rul y Olmedo ¹	183
Margarita Rul y Olmedo ¹	183
Familia González Vázquez ²	183
Menores Dosamantes ³	136
Menores Rul y Palma ⁴	183
Federico A. Lüdert ⁴	34
Federico Lüdert ⁴	23
Antonio Álvarez Rul ⁴	2
Luis Lüdert y Rul	23
Sucesión de Manuel Álvarez Rul ⁵	2
Total	1,000

Fuente: Libro de actas de las Asambleas Generales de la Negociación minera Casa Rul en Guanajuato S.A., AGN, FRA, caja 360.

¹ Representadas por José Barros

² Representadas por Manuel Aráoz y Jesús González Vázquez

³ Representados por su padre José M. Dosamantes

⁴ Representados por Antonio Álvarez Rul

⁵ Representado por Ignacio Solares

CUADRO 6. CONDICIONES PARA LA VENTA DE LA NEGOCIACIÓN MINERA DE CASA RUL EN GUANAJUATO S.A

	<p>Propuesta presentada por G. W. Bryant y Mc Enhiley y Co. en agosto de 1902.¹</p> <p>George W. Bryant</p>	<p>Minuta acordada por las partes y aprobada por la Asamblea de accionistas de la NMCGRSA en diciembre de 1902.²</p> <p>George W. Bryant</p>	<p>Propuesta de George W. Bryant rechazada por los accionistas de la NMCGRSA en junio de 1903.³</p> <p>George W. Bryant</p>	<p>Propuesta de George W. Bryant presentada en octubre de 1903.⁴</p> <p>George W. Bryant</p>	<p>Bases para el contrato aprobadas por los accionistas de la NMCGRSA en noviembre de 1903.⁵</p> <p>George. A. Beaton</p>
<p>Comprador</p>					
<p>Precio de venta</p>	<p>1 millón de pesos plata mexicana</p>	<p>1 millón 70 mil pesos plata mexicana</p>	<p>Se definiría un precio para las minas de La Luz y otro para las de la Veta Madre.</p>	<p>750 mil pesos oro americano</p>	<p>750 mil pesos oro americano</p>
<p>Plazos para el pago</p>	<p>50% en un plazo de tres meses y el resto en un pago al término de dos años.²</p>	<p>Un pago único el 15 de marzo de 1903</p>		<p>100 mil pesos oro americano el 3 de diciembre de 1903 y el resto en 7 pagos iguales entre marzo de 1904 y septiembre de 1905.</p>	<p>100 mil pesos oro americano el 15 de febrero de 1904 y el resto en 13 pagos entre mayo de 1904 y febrero de 1907.</p>

CUADRO 6. CONDICIONES PARA LA VENTA DE LA NEGOCIACIÓN MINERA DE CASA RUL EN GUANAJUATO S.A

<p>Activos excluidos</p>	<p>Templo de Valenciana y acciones de La Esperanza</p>	<p>Templo de Valenciana, acciones de Esperanza y objetos de familia</p>		<p>Templo de Valenciana, acciones de Esperanza, objetos de familia, casa de la Plaza Mayor y el terreno de la hacienda de Rocha.</p>	<p>Templo de Valenciana, acciones de Esperanza, objetos de familia, casa de la Plaza Mayor y el terreno de la hacienda de Rocha.</p>
<p>Términos para que los compradores examinen las propiedades y el archivo de la Negociación</p>	<p>Se conceden tres meses, período en que Bryant y McEnhiley se reservan el derecho exclusivo de compra</p>	<p>Se conceden los tres meses previos al 15 de marzo; al término los compradores pueden suspender la transacción sin castigo para ninguna de las partes</p>	<p>Se concede “plazo suficiente” para gastar 40 o 50 mil pesos oro en cada grupo de minas para su desagüe. Al término del plazo los compradores pueden rechazar la transacción.</p>	<p>Se concede hasta el 3 de diciembre de 1903, período en el cual Bryant tiene derecho preferente a la compra pero no exclusivo.</p>	<p>Se concede hasta el 15 de febrero de 1904, período en el cual Beaton tiene derecho exclusivo para la compra.</p>
<p>Participación de la NMCGRSA en la nueva compañía</p>	<p>20% del capital total</p>	<p>20% del capital total</p>			

CUADRO 6. CONDICIONES PARA LA VENTA DE LA NEGOCIACIÓN MINERA DE CASA RUL EN GUANAJUATO S.A

Participación de la NMCRGSA en la junta(s) directiva(s) de la(s) nueva(s) compañía(s)	Derecho permanente a participar en la(s) junta(s) directiva(s)				
Comisión para G. W. Bryant	10% del valor de la venta pagadera por parte de los vendedores	50 mil pesos y 5% de las acciones que corresponderán a la NMCRGSA en la nueva compañía			G. A. Beaton pagó de manera privada una comisión a G. W. Bryant.
Objetivo final	Formar una compañía en Estados Unidos	Bryant cederá sus derechos a una nueva compañía formada en Estados Unidos		Bryant queda facultado para ceder sus derechos de compra a otra persona o Compañía	Beaton queda facultado para ceder sus derechos de compra a otra persona o Compañía

¹ Sesión del Consejo de Administración de la NMCRGSA, 28 de agosto de 1902, AGN, FRA, caja 360, f. 21v.

² Asamblea General de Accionistas de la NMCRGSA, 15 de diciembre de 1902, AGN, FRA, caja 360, ff. 6v-12v.

³ Sesión del Consejo de Administración de la NMCRGSA, 12 de junio de 1903, AGN, FRA, caja 360, f. 40v.

⁴ Sesión del Consejo de Administración de la NMCRGSA, 3 de octubre de 1903, AGN, FRA, caja 360, ff. 45v-47v.

⁵ Asamblea General de Accionistas de la NMCRGSA, 16 de noviembre de 1903, AGN, FRA, caja 360, ff. 19-23

Fuentes y Bibliografía

Archivos

AGN, FRA Archivo General de la Nación, *Fondo Rul y Azcárate*.

Hemerografía

El Minero Mexicano (1873, 1882)

Bibliografía

- ANTÚNEZ Echegaray, Francisco, *Monografía histórica y minera sobre el distrito de Guanajuato*, México, Consejo de Recursos Naturales no Renovables, 1964.
- BLANCO Rosenzuaig, Mónica, *Revolución y contienda política en Guanajuato, 1908-1913*, México, El Colegio de México/Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.
- _____, “La inversión extranjera en la minería guanajuatense y sus repercusiones, 1905-1914”, en *Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México*, volumen XVII, 1996.
- Blanco Rosenzuaig, Mónica y María Eugenia Romero Sotelo, México, 1877 a 1911: El pensamiento económico sobre el cambio de patrón monetario y su relación con el modelo de desarrollo porfiriano, en María Eugenia Romero Sotelo (coordinación), *Historia del pensamiento económico en México. Problemas y tendencias (1821-2000)*, México, Editorial Trillas, 2005, pp. 96-131.
- BRADING, David A. *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, [1971], México, Fondo de Cultura Económica, sexta reimpression, 1997.
- DICCIONARIO histórico y biográfico de la Revolución mexicana*, versión en CD ROM, México, Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana, 1994.
- ESCALANTE, Mildred Amor, *Entre redes y telarañas. Empresariado y vínculos familiares en la ciudad de Guanajuato, 1850-1911*, Tesis de maestría, El Colegio de San Luis, A.C. México, 2009.

- GÓMEZ Galvarriato, Aurora y Gabriela Recio, *El nacimiento de la sociedad anónima y la evolución de las organizaciones empresariales en México: 1886-1910*, México, Centro de Investigación y Docencia Económica, División de Economía, Documento de Trabajo no. 279, 2003.
- HERRERA Canales, Inés, “Empresa minera y región en México. La compañía de Minas de Real del Monte y Pachuca (1824-1906)”, en *Siglo XIX. Revista de Historia*, Año IV, núm. 8, julio-diciembre, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, pp. 103-116, 1989.
- LUDLOW, Leonor, “La primera generación de banqueros en la ciudad de México”, en *Universidad de México. Revista de la Universidad Nacional Autónoma de México*, volumen LI, número 544, mayo, 1996pp. 17-22.
- _____, “Funciones y estructura inicial del Banco Nacional de México”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (compiladores), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León, Fondo de Cultura Económica, 1997, pp. 137-165.
- MACÍAS Cervantes, César Federico, *Ramón Alcázar. Una aproximación a las élites del Porfiriato*, Ediciones La Rana, Instituto Estatal de la Cultura de Guanajuato (Colección Nuestra Cultura), Guanajuato, Gto, 1999.
- MARICHAL, Carlos, “Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (compiladores), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León, Fondo de Cultura Económica, 1997, pp. 9-38.
- MEYER Cosío, Francisco Javier, *La minería en Guanajuato. Denuncias, minas y empresas. (1892-1913)*, Tesis de Doctorado, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos, 1995.
- MEMORIA *Memoria sobre la administración pública del Estado de Guanajuato, presentada al Congreso del mismo por el Gobernador Constitucional Lic. Joaquín Obregón González, el 1 de abril de 1895*, Morelia, Imp. y Lit. de la Escuela Industrial Militar Porfirio Díaz, 1895.

- MORENO, Manuel, *Historia de la Revolución mexicana en Guanajuato*, México, Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana, 1977.
- PARRA Campos, Alma Laura, “Familia y seguridad en los negocios. La familia Rul y Pérez Gálvez en el siglo XIX”, en Graziella Altamirano (coordinadora), *Prestigio, riqueza y poder. Las élites en México, 1821-1940*, México, Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, 2000pp. 192-199.
- ROSENZWEIG, Fernando, “Moneda y bancos”, en Daniel Cosío Villegas (coordinador), *Historia moderna de México. El Porfiriato. La vida económica*. Volumen 2, México, Editorial Hermes, 1965pp. 789-885.
- ROMERO Sotelo, María Eugenia, “El patrón oro en México: establecimiento y ruptura”, en María Eugenia Romero Sotelo, *Algunos debates sobre política económica en México, siglos XIX y XX*, México, Dirección General de Asuntos del Personal Académico, Facultad de Economía, UNAM, 2008, pp. 105-164.
- SÁNCHEZ Rangel, Oscar, *La empresa de minas de Miguel Rul (1865-1897). Inversión nacional y extracción de plata en Guanajuato*, Ediciones La Rana, Instituto Estatal de la Cultura de Guanajuato, México, 2005.
- URIBE Salas, José Alfredo, “Empresas y empresarios en la minería michoacana de la segunda mitad del siglo XIX” en Inés Herrera Canales, Rina Ortiz, María Eugenia Romero y José Alfredo Uribe Salas, *Ensayos sobre la minería mexicana, siglos XVIII al XIX*, México, Dirección de Estudios Históricos/Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1996.
- _____, “Economía y mercado en la minería tradicional mexicana, 1873-1929”, en *Revista de Indias*, 2001, vol. LXI, núm. 222, 2001.
- VILAR, Pierre, *Oro y moneda en la Historia, 1450-1920*, Barcelona, Editorial Ariel, 1974. 