


<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1445>

Artículos

El capital francés, la compañía El Boleo y los mercados internacionales del cobre (1885-1954)

French capital, the El Boleo Company and the international copper markets (1885-1954)

Roberto Hernández-Elizondo¹, *  0009-0007-6812-8018¹ Universidad Autónoma de Tamaulipas, Tamaulipas, México.* Correspondencia: escritor8424@gmail.com

Resumen. Este artículo analiza el proceso industrial y comercial de la compañía El Boleo, una empresa minera de origen francés establecida en el desierto de Baja California, México, que operaba bajo la forma del típico enclave latinoamericano. El análisis describe las transformaciones morfológicas de la compañía y el desarrollo de sus relaciones internacionales con Europa y Estados Unidos de América, desde la fundación de la empresa en el año 1885 hasta su clausura en 1954. En el transcurso de un periodo tan largo la Compagnie du Boleo experimentó crecimientos, retrocesos y adecuaciones que el presente trabajo se propone esclarecer apoyado en el tratamiento de fuentes primarias de origen francés y en una selecta bibliografía.

Palabras clave: capital francés; minería; cobre; exportaciones; mercados.

Abstract. This paper analyzes the industrial and commercial process of the El Boleo Company, a mining company of French origin established in the desert of Baja California, Mexico, that operated in the form of the typical Latin American enclave. The analysis describes the morphological transformations of the company and the development of its international relations, notably with Europe and the United States

CÓMO CITAR: Hernández-Elizondo, R. (2024). El capital francés, la compañía El Boleo y los mercados internacionales del cobre (1885-1954). *América Latina en la Historia Económica*, 31(2), 1-25. DOI: [10.18232/20073496.1445](https://doi.org/10.18232/20073496.1445)



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

of America, from the founding of the company in 1885 until its closure in 1954. In the course of such a long period the Compagnie du Boleo experienced growth, setbacks and adjustments that this paper aims to clarify supported by the treatment of primary sources of French origin and a select bibliography.

Key words: French capital; mining; copper; exports; markets.

JEL: N96.

Recibido: 25 de julio de 2022.

Aceptado: 16 de junio de 2023.

Publicado: 9 de abril de 2024.

INTRODUCCIÓN

La historia de la compañía El Boleo, una empresa minera de capital francés establecida en el desierto bajacaliforniano, es percibida en la historiografía mexicana como una hazaña titánica de empresarios foráneos que convirtieron al desierto en una región próspera. Esta percepción se amalgama a menudo con la historia de Santa Rosalía y en general, con la historia de Baja California Sur. Los estudios regionales-comarcales de esta empresa son fascinantes y ricos en anécdotas y datos.¹ Sin embargo, su historia, limitada a un horizonte regional y al uso de fuentes mexicanas, enfatizan más en la vida de los obreros y la población local de Santa Rosalía que en la empresa misma, sin revisar suficientemente las transformaciones de la empresa y su conexión con la historia económica francesa, la primera guerra mundial, los precios del cobre y las coyunturas internacionales. El artículo que el lector tiene en sus manos intenta recuperar esta dimensión. El texto dedica especial atención a la evolución de la estrategia y estructura de la empresa y a sus complicadas relaciones exteriores en coyunturas nacionales e internacionales cruciales para la historia de México y el mundo. El artículo abarca un periodo largo que comprende el porfiriato, la revolución mexicana, la primera guerra mundial, la inmediata posguerra y la década de 1930. En tan prolongado transitar la Compagnie du Boleo experimentó crecimientos, retrocesos y adecuaciones que el presente artículo se propone esclarecer apoyado en la información proveniente de fuentes primarias y una selecta bibliografía.²

¹ Sobre la historia de El Boleo bajo el enfoque regional, el trabajo más amplio y conocido es de José Manuel Romero (1989), centrado en el estudio de las luchas obreras y las reivindicaciones sindicales en el entorno de la empresa bajacaliforniana. Otro estudio es el de Edith González (2000), que describe la situación urbana y las relaciones sociales y económicas de los pobladores y trabajadores locales desde el establecimiento de El Boleo, y el libro de Ignacio del Río y Altable Fernández (2000), que se ocupa de la historia general de Baja California Sur dedicando un capítulo a la historia social de Santa Rosalía.

² Este artículo se sustenta fundamentalmente en el tratamiento de documentos localizados en archivos históricos de París, Nantes y Roubaix, Francia, que aportan abundante información inédita sobre el tema. Los archivos parisinos y nanteses, en particular, reúnen cuadros estadísticos, informes y notas de trabajo muy relevantes para nuestro análisis en tanto que los Archivos Nacionales del Mundo del Trabajo (en adelante ANMT), resguardo de los archivos de la célebre familia Rothschild, ofrecen una vasta y heterogénea información sobre la historia de sus negocios. Los ANMT están situados en Roubaix, muy cerca de Lille, frontera con Bélgica. Agradezco a los propietarios de los archivos Rothschild, residentes en Londres, el permiso que me otorgaron para consultar los fondos de Roubaix.

LAS NEGOCIACIONES DIPLOMÁTICAS

En la década de 1880 México y Francia promovieron intensas negociaciones diplomáticas que buscaron restablecer las relaciones bilaterales, muy deterioradas desde la intervención francesa en México y la caída del imperio de Maximiliano de Habsburgo. Las gestiones culminaron en 1880 con el restablecimiento de las relaciones diplomáticas y se consolidaron en 1886, luego de signar ambos países un tratado de amistad, comercio y navegación. Los acuerdos fortalecieron la relación bilateral, alentaron las exportaciones francesas a México y abrieron la puerta a los capitales galos interesados en este país latinoamericano. Para Francia era la oportunidad para incursionar en uno de los principales mercados latinoamericanos y fortalecer su débil posición comercial en el planeta, ante la emergencia de nuevas potencias, como Estados Unidos y Alemania. En el fondo, sus negociantes buscaban abrir un campo nuevo a la inversión de capital y ampliar el mercado mexicano para los productos industriales, de colocación difícil en el mundo. Las ventajas comparativas que ofrecía México fueron aprovechadas por capitalistas franceses en el año 1881 para crear el Banco Nacional Mexicano, un gran establecimiento financiero que disfrutó de prerrogativas extraordinarias, entre otras, la de desempeñarse como banco central del país, manejar la deuda externa y la política cambiaria de México.

En este contexto se llevó a cabo una segunda negociación económica entre representantes del gobierno mexicano y financieros franceses. La casa Mirabaud Co., de París, propiedad del banquero y comerciante Louis Henri Mirabaud, prominente mercader relacionado con la alta banca francesa mostró interés en invertir en México. Durante las reuniones se discutieron las formalidades exigidas para invertir capitales en la minería cuprífera. El interés del prominente banquero en colocar su capital en México formaba parte de la estrategia general del capital francés que buscaba expandir inversiones o emigrar a países de ultramar para compensar la depresión profunda que sufrían las tasas de interés en Europa occidental desde el año 1873 (Mauro, 1997). Esta tendencia, sustituida por los depósitos a corto plazo, desalentaba en Francia las inversiones industriales.

En medio de la depresión generalizada que enfrentaba la economía francesa varias ramas industriales mantenían tendencias de crecimiento, como la química, la siderurgia y la electricidad (Marseille, 1997, p. 111). La última, en pleno desarrollo, empujaba a la vez la producción del cobre, metal empleado como conductor de electricidad, con gran demanda en los mercados europeos y estadounidenses. La producción mundial de este metal creció de manera sostenida desde el año 1880 arrojando 5.9% de crecimiento anual (Rosenzweig, 1965, p. 685). Sin embargo, su demanda creciente en Europa no fue correspondida cabalmente por la oferta del producto. Los financieros galos conscientes de esta limitación buscaron nuevas fuentes de aprovisionamiento en el extranjero y eligieron México, seguramente atraídos por la existencia de cuantiosos recursos minerales en este país, y por la imagen propagandística que lo mostraba como un país pacífico, estable y dirigido por un gobierno liberal muy proclive a la inversión capitalista extranjera.

La Río Tinto Company, compañía española administrada por intereses británicos, controlaba en España los más ricos yacimientos de ese metal en Europa, pero enfrentaba graves problemas administrativos y financieros que le impedían cubrir todos los requerimientos europeos en la materia. Las plantas de Swansea, en Gales, Reino Unido, refinaban el cobre traído de Chile, España y otros países, pero enfrentaban dificultades para asegurar sus aprovisionamientos. Había, pues, urgencia de localizar nuevas fuentes de este metal en el mundo.

LA COMPAÑÍA EL BOLEO

La noticia de un gran yacimiento cuprífero en México se recibió bien en Francia. El yacimiento se localizaba en una zona desértica de Baja California, muy próxima al mar de Cortés, en Santa Rosalía, situada en el distrito de Santa Águeda, lugar donde sus representantes compraron ricas propiedades mineras al empresario de origen alemán Carl Eisenman. Edouard Cumenge, agente de la casa Mirabaud, de París, viajó más tarde a México para corroborar la importancia del hallazgo. Asegurado el asentamiento, los capitalistas franceses planearon la manera de explotarlo. El yacimiento se localizaba cerca del mar de Cortés, en una región casi despoblada, situada a 27° 23' de latitud norte y 112° 35' de longitud oeste en el meridiano de Greenwich, casi enfrente a Guaymas, Sonora, ciudad puerto sinaloense localizada a 80 millas de distancia. Guaymas único punto de contacto de El Boleo con el interior de México y el resto del mundo, se vinculaba por vía marítima con San Francisco, California.

El 27 de mayo de 1885 se organizó en París la Compagnie du Boleo, con el objeto de explotar los yacimientos cupríferos en México, cuyos productos se destinarían a los mercados de Francia y Gran Bretaña. Eugéne Puerari, primo de Henri Mirabaud, fue designado director de la nueva compañía. En el acta de la primera asamblea celebrada por la nueva sociedad se estipula para cada suscriptor una cantidad igual a la cuarta parte del importe de sus acciones.³

En el acta constitutiva se asienta la inversión de 12 000 000 de francos como capital social, divididos en 24 000 acciones de 500 francos cada una, más 92 partes para el fundador, más tarde fraccionadas en céntimas de partes.⁴ Los títulos emitidos fueron suscritos por 93 personas, destacando la maison de Rothschild Frères y el barón Alphonse de Rothschild y Edmond de Rothschild, que en conjunto retuvieron 37 % del capital. La maison Mirabaud retuvo 11.5 % del capital, pero conservó para sí la administración de la compañía y las partes del fundador. Mirabaud y Rothschild compartían además la propiedad y dirección de otras grandes compañías mineras: la Societé Houilliére et Metalurgique, Peñarroya y Le Nikel.⁵ La casa Mirabaud y Co. manejaba fuertes intereses en el comercio, la banca y el transporte de Francia; en la minería de España; las finanzas de Argelia; los ferrocarriles de Argentina y las minas de diamantes de Brasil, asociada con la poderosa casa Rothschild, explotando ambas en conjunto los negocios mineros de Peñarroya (España), donde extraía plomo, plata y otros productos.

Henri Mirabaud desempeñó en cada una los papeles de explorador, organizador y director-gerente, pero nunca fue capitalista mayoritario. Este comportamiento se repitió en todos los proyectos mineros que realizó conjuntamente con miembros de la familia Rothschild: en Peñarroya, la compañía minera más grande de España compartió el control del consejo de accionistas casi en la misma proporción que en El Boleo: 16 % para Mirabaud-Puerari; 38 % para los hermanos Rothschild (López-Morell, 2003, p. 101). Eugéne Puerari, primo de Henri Mirabaud, fue designado director de El Boleo, al cual más tarde sucederá Paul Mirabaud, luego su hermano Albert. En el acta de la primera asamblea celebrada por la nueva sociedad se asienta que cada suscriptor erogó una cantidad igual a la cuarta parte del importe de sus acciones.

³ Acta del 13 de junio de 1885. AD-MAE, Nantes.

⁴ Más tarde, las 92 partes se dividieron en cinco céntimas de partes, lo que en el año 1938 sumó 46 000 cinco céntimas de partes. Compagnie du Boleo, Amerique 1918-1940, Mexique, vol. 63, 17 de marzo de 1921. AD-MAE, París.

⁵ Compagnie du Boleo, Amerique 1918-1940, Mexique, vol. 63, 17 de marzo de 1921. AD-MAE, París.

La nueva empresa recibió del gobierno de Porfirio Díaz amplias concesiones fiscales a través de un contrato –concesión del 7 de julio de 1885, modificado luego el 31 de mayo de 1892 y el 21 de agosto de 1905. Entre las prerrogativas destaca la dispensa de todo gravamen a las exportaciones minerales de la compañía durante 50 años, contados desde el 17 de diciembre de 1888.⁶ Las concesiones garantizaron la supervivencia de la compañía. La prerrogativa exigía la condición de trabajar cada uno de los once fundos mineros con seis hombres al menos durante 180 días por año o, en su defecto, la obligación de pagar al Estado la suma de 15 000 piastres anuales.⁷

El fundador llevó a cabo todas las gestiones necesarias para la creación de la nueva empresa: “promesas de venta, planos, presupuestos, estudios, reportes de ingenieros y trabajos en especie”.⁸ Mirabaud adelantó 200 000 francos que luego le fueron reembolsados. Al culminar su trabajo organizativo recibió 92 títulos para compensar sus esfuerzos como fundador (véase cuadro 1).

Cuadro 1. Accionistas fundadores de la compañía El Boleo en el año 1885

Rotschild Frères	Gustave Ador
Barón Edmond Rothschild	Le Duc Audifrett-Pasquier
Barón Alphonse Rothschild	Vice conde de Broissia
Paul Mirabaud	Marqués de Compiègne
Albert Mirabaud	Cía. Galline de Lyon
Gustave Mirabaud	Frères Wendel
Eugene Puerari	Barón Oberkampf

Nota: No incluye a los accionistas minoritarios.

Fuentes: Compagnie du Boleo, *Amerique 1918-1940, Mexique*, vol. 63, 17 de marzo de 1921. Archivos diplomáticos del Ministerio de Asuntos Extranjeros de Francia (en adelante AD-MAE), París.

Varios miembros de la familia Mirabaud-Puerari habrán de participar como socios en los consejos directivos de El Boleo. Paul, Albert y Gustave eran hijos de Henri, y Eugène Puerari, primo de Henri. Estos nombres los encontraremos con frecuencia en diferentes consejos de administración de la compañía El Boleo. Si bien los lazos parentales o de amistad no eran los únicos que mantenían compacto al grupo, también eran importantes los lazos financieros e industriales de sus miembros. La mayoría de estos ocupaba cargos importantes en compañías asociadas. Eugène Puerari, primer director de la compañía bajacaliforniana, era, además, miembro de la casa bancaria Mirabaud, Puerari y Cie., la cual será la encargada de los asuntos bancarios de El Boleo. Chancelier (2001, p. 152) menciona los cargos de miembros del grupo: Paul y Albert Mirabaud habrán de sucederse en la presidencia del consejo de administración de la compañía Chargeurs Réunis, encargada del transporte internacional del cobre de la compañía. Paul Mirabaud era además directivo de la Société Française D'Études et des Entreprises que operaba en el norte de África y Albert Mirabaud, administrador de la Compagnie PLM, de la Cie. Algerienne, de la Cie. Minière et Metalurgique de Peñarroya, vice-presidente de la Cie. d'Assurances l'Union; presidente de la compañía El Boleo y presidente de la compagnie des mines de Bõr (Chancelier, 2001, p. 59).

⁶ Mexique. Travaux Publiques-Mines(V)-octubre de 1914-abril de 1916, carta del 3 de octubre de 1916, El Boleo a Ministerio de Asuntos Exteriores, pp. 144-148. AD-MAE, París.

⁷ Compagnie du Boleo, Assemblée Générale Ordinaire, del 26 de abril de 1926, p. 6. AD-MAE, Nantes.

⁸ Compagnie du Boleo, 30 de agosto de 1936, núm. 203. AHSG.

Cuadro 2. Miembros activos de los consejos de administración de El Boleo

<i>1905</i>	<i>1906</i>
Mirabaud, Paul, presidente	Mirabaud, Paul, presidente
Aron, Jules	Aron, Jules
Ephrusi, Maurice	Ephrusi, Maurice
Montaigu (marquès de)	Montaigu
Puerari, Eugene	Puerari, Eugene
Tambour, Ernest	Tambour, Ernest
Wendel, Charles	Mirabaud, Albert
<i>1909</i>	<i>1911</i>
Mirabaud, Albert; presidente	Mirabaud, Albert; presidente
Laforgue	Laforgue
Aron, Jules	Aron, Jules
D. Eichthal	D. Eichthal
Ephrusi, Mauricio	Ephrusi, Mauricio
Montaigu	Montaigu
Puerari	Puerari
Tambour	Tambour
De Wendel	De Wendel

Fuentes: Informes y reportes de los consejos de administración de El Boleo de los años citados, Archivos Nacionales del Mundo del Trabajo, Roubaix, Pas de Calais, Francia (en adelante ANMT, Archivos Rothschild). Documento sobre la Compagnie du Boleo, 1935, núm. 203, p. 6. Archivo Histórico de la Societé Générale (en adelante AHSG).

Rothschild Frères era la matriz parisina de la red Rothschild, formada por cinco matrices europeas: Fráncfort, Nápoles, Viena, Londres y París, grupo que además contaba con agencias en Madrid, Ámsterdam, El Havre, Nueva York, San Francisco, California (Estados Unidos); La Habana, Trieste, Amberes y Bruselas. Aunque cada matriz tenía su propia dinámica, existían entre ellas lazos muy estrechos en materia financiera, gestión de negocios, etc. En las agencias todos los empleados eran judíos, vinculados además por vínculos familiares. En la red estrecha de vinculaciones y corresponsalías entre las cinco agencias Rothschild de Europa, destacaba la alianza de Londres y París en numerosos negocios (López-Morell y O’Kean, 2008, p. 45). Rothshild Frères mantenía nexos estrechos con la agencia de Madrid, enlazada a la vez con las agencias de San Francisco y La Habana. Según López-Morell y O’Kean (2008), la red de negocios de los Rothschild se organizaba a través de una fuerte endogamia familiar, evitando la presencia de técnicos y gestores externos para garantizar un sistema más efectivo.

Desde su fundación, la empresa fue dirigida por miembros de la familia Mirabaud- Puerari o por personas afines a su clan. La participación de miembros o amigos de las familias fundadoras en el control gerencial de cada compañía formó parte de una estrategia general. El resultado en El Boleo fue la preservación de un mismo grupo dirigente, rotado constantemente. En 1904, Eugéne Puerari fue presidente del consejo de administración y Paul Mirabaud, administrador. Dos años después Paul fue nombrado presidente-delegado y Albert Mirabaud, administrador. En 1911, este último ocupó el cargo de presidente, puesto que conservó al menos hasta el año 1918. En

1937 o sea 31 años después, Eugéne Mirabaud controlaba la presidencia del consejo, mostrando la longevidad de un mismo grupo en el mando. La frecuente reelección de los cargos administrativos por periodos de seis años estaba siempre en manos del mismo grupo cupular. En 1944, cuando la firma estaba ya en liquidación, los Mirabaud fueron reconocidos como directivos distinguidos en la historia de la empresa.⁹ La sustitución de puestos fue generacional y hereditaria. El vacío que dejó el deceso de Robert de Wendel, en 1903, uno de los administradores de la compañía, miembro de una familia de potentados del acero en Europa, fue cubierto por su hijo mayor: Charles de Wendel, quien fungía como cogerente de sus fábricas en Lorraine y mantenía desde tiempo atrás una relación estrecha con el Boleo.

La parte técnica-operativa de la compañía recayó en los directores generales, destacando en su oportunidad Ernest Lafargue y E. Michot. Los administradores estaban autorizados a formar parte de compañías que mantenían nexos estrechos con El Boleo. Paul Mirabaud participaba en la Compañía Chargeurs Réunis; Eugéne Puerari cumplía igual función en la casa Mirabaud, Puerari y Cie., encargada de los asuntos bancarios de El Boleo.

En la estructura administrativa el cargo de corresponsal desempeñaba también una relevancia estratégica. El agente solía informar con frecuencia sobre los cambios en la plaza, los mercados bursátiles o la evaluación de nuevos proyectos o recursos explotables (López-Morell y O’Kean, 2008 p. 45). Esta función fue desempeñada a menudo por una persona de confianza o por una compañía creada con tal propósito. Edouard Cumenge, descubridor y evaluador de las riquezas minerales de El Boleo, ocupó durante algún tiempo este encargo, fungiendo como intermediario entre los intereses de la empresa y el mercado.

¿Qué tipo de empresa era el Boleo? Jurídicamente era una sociedad anónima, forma que corresponde en la Francia de entonces a un grupo minoritario de empresas que experimentaba un proceso débil de fusión o integración del capital. La parte de las sociedades anónimas en el total de empresas creadas en Francia entre los años 1880-1884 a 1909-1913 pasaba apenas de 14 a 17% (Caron, 1993, p. 257). El Boleo cotizaba en la Bolsa de París; sin embargo, el grueso de su capital-acciones siempre estuvo aparentemente en manos de los accionistas fundadores, lo que evitó el ingreso de extraños al consejo de administración. La compañía minera fue creada con recursos aportados por empresas mercantiles y bancarias francesas, no era la filial de ninguna otra. Hablamos de una empresa de riesgo que logró consolidarse gracias al esfuerzo de todos sus socios hasta convertirse en un negocio próspero y, más tarde, en un gran corporativo dueño de filiales y empresas asociadas. En efecto, la empresa creó varias agencias corresponsales en México buscando asegurar la máxima eficacia. Creó también la Compagnie de Métaux y Minerais; la Compañía de Estudios Minerales¹⁰ y la de corresponsales en México. En 1907 organizó la Societé d’Affinage de Metaux, con 20 700 000 de francos (monto de las acciones cotizadas en París) dedicada a la compra y afinación de metales preciosos. En 1898 fundó la Compagnie d’Inguarán, interesada en explotar cobre en el estado de Michoacán. Con estas acciones la compañía se convirtió en la cabeza de un gran corporativo con empresas asociadas en diversos negocios (véase cuadro 3).

⁹ Mexique: exploitations et industries minières, Compagnie du Boleo en liquidation ([1944]), AD-MAE, Nantes.

¹⁰ Creada en el año 1929 con un capital de 10 000 piastres para dedicarse al estudio de yacimientos minerales en México. Compagnie du Boleo, núm. 203. ANMT. Archives Rothschild.

Cuadro 3. Compañías asociadas con la compañía El Boleo en el año 1910

<i>Empresas</i>	<i>Sede</i>	<i>Vínculo</i>
Mirabaud y Co.	París	Socio fundador
Rothschild Frères	París	Socio fundador
Mirabaud Puerari y Co.	París	Banca asociada
Chargeurs Réunis	París	Cía. naviera
Cie Inguarán	Michoacán, México	Filial minera
Societè d'Afinnage de Metaux	México	Filial afinadora
El Triunfo	México	Filial minera
San Francisco	México	Filial minera
Plantas de Swansea	Gran Bretaña	Afinadora de cobre
Minas de Huaron	Perú	Socia minera
Compagnie de Metaux y Minerais	México	Filial
Compañía de Estudios Minerales	México	Filial

Fuentes: Compagnie du Boleo, núm. 203. ANMT, Archivos Rothschild; Chergés Réunies (5 de abril de 1909). Registre de Traverseès, AD-MAE, Nantes; Chancelier (2001).

LA PLANTA INDUSTRIAL Y SUS OPERACIONES

El Boleo se estableció en un espacio casi vacío en pleno desierto, circunstancia que determinó la forma de su organización empresarial, funcionamiento y acentuada exteriorización. La compañía importaba artículos manufacturados en los barcos que llegaban a través de Guaymas, procedentes de Europa, pues ninguna de las casas barcelonnetes, propiedad de comerciantes franceses importadores de mercancías galas tenía su domicilio cerca de Baja California.

La compañía minera inició actividades extractivas con la apertura de tres pozos y la instalación de la maquinaria necesaria; estableció una fundición completa de ocho hornos, capaces de pasar a fuego cada uno 45 toneladas de mineral por día, procedió luego a la compra de dos barcos de vapor: uno de 125 toneladas, otro de 25 toneladas; la construcción de un puerto de desembarque con sus reservorios de coque y carbón; más el establecimiento de una vía férrea de 20 millas; la compra de material rodante para el transporte de 300 toneladas de mineral por día, agua, maderables y la creación de un almacén para víveres y material.

Los gastos iniciales, incluyendo la instalación industrial, material rodante, desembarco y gastos administrativos, suman poco más de 4.5 millones de francos (véase cuadro 4). La empresa minera funcionó desde el principio como una empresa moderna, trasnacional, dividida en cuatro secciones: *a)* el área productiva, dedicada a la explotación de once fondos mineros y los procesos de afinación del mineral; *b)* la exploración y explotación de las tierras de cultivo y la cría de ganado; *c)* el control y funcionamiento de las obras del puerto; *d)* el control del transporte ferroviario local. Más tarde se dividió en seis secciones muy especializadas, eslabonadas en un proceso productivo muy complejo, perfectamente integrado y con una estructura administrativa jerarquizada: *a)* minas y minerales; *b)* fábrica, talleres y fundiciones, *c)* transportes, puentes y almacenes, *d)* dirección general; *e)* agencia en San Francisco, y *f)* la sede social en Europa.¹¹ Esta estructura alentó la

¹¹ Étude sur le District cuprifère du Boleo, París, 1885. ANMT, Archives Rothschild.

división-especialización del trabajo en la cúpula, pero también entre trabajadores, asignando a jefes de departamento, ingenieros, supervisores, administrativos, almacenistas, capataces, mineros, fundidores, estibadores, conductores ferroviarios, electricistas, plomeros, albañiles, peones, etc., oficios que exigieron por separado un proceso de aprendizaje y disciplina.

Cuadro 4. Inversión inicial de la compañía El Boleo (en francos)

<i>Concepto</i>	<i>Inversión</i>
Gastos del primer establecimiento	2 258 877
Gastos de instalación	758 877
Material rodante	1 367 100
Imprevistos	164 912
Inversión total	4 549 766

Fuente: Étude sur le district cuprifère du Boleo, París, 1885, p. 65. ANMT, Archives Rothschild.

El Boleo se convirtió en la única empresa industrial de importancia en Baja California. En su periferia se desarrollaron actividades agrícolas y ganaderas destinadas a la provisión alimenticia de la población; se obtuvo agua potable por medio de largas tuberías, se establecieron escuelas, un templo religioso y una red de alumbrado público eléctrico (uno de los primeros en México).¹² En el entorno del espacio industrial emergió Santa Rosalía, una pequeña ciudad-puerto, poblada por empresarios, empleados extranjeros y nacionales, obreros y campesinos que a finales del porfiriato llegó a tener 10 000 habitantes. Muy cerca de los sitios mineros surgieron pequeños núcleos de población: Santa Rosalía, Providencia y Purgatorio, comunidades que junto con Santa Rosalía registraron un gran crecimiento demográfico gracias a la afluencia de migrantes provenientes de diferentes regiones del país (desde Sinaloa hasta Acapulco) y eventualmente la contratación de contingentes de chinos.

La instalación de un gran puerto marítimo en Santa Rosalía, con anuencia del gobierno federal, le dio mayor relevancia al sitio y atrajo nuevos contingentes de trabajadores. Santa Rosalía se convirtió pronto en un gran exportador de cobre e importador de distintos efectos de consumo y maquinaria. Hasta el año 1898 las exportaciones totales del cobre mexicano se efectuaron a través de este puerto. La construcción del primer puerto cubrió una superficie de 20 hectáreas. Enseguida comenzó la construcción de un segundo puerto paralelo a la ribera con una extensión de 500 metros de largo.¹³ Los trabajos costaron inicialmente más de 3 000 000 de francos, pero agregaron cada año cerca de 100 000 francos. El puerto se convirtió en el enlace del asentamiento minero con el exterior y determinó la forma de organización, funcionamiento y acentuada exteriorización de la empresa.¹⁴

Los siete primeros años de El Boleo registraron un déficit productivo, debido a problemas técnicos, escasez de mano de obra y fluctuaciones en el precio del cobre (D'Ólwer, 1965, p. 1098) pero a partir de 1892 la explotación empezó a ser rentable, con incrementos progresivos en la producción hasta alcanzar en 1910 un total de 13 000 toneladas, techo productivo que se repitió en

¹² Campagnie du Boleo. Assemblée Générale 1904 Rapports General sur l' anèe 1903, p. 4. ANMT, Archives Rothschild.

¹³ Étude sur le District cuprifère du Boleo, París, 1885. ANMT, Archives Rothschild.

¹⁴ La compañía no mantenía conexión con los mercados mexicanos de cobre afinado y minerales, pero sí con el mercado regional de víveres, madera, etc., productos traídos de Mazatlán o La Paz.

1913. La producción media anual entre los años 1894 y 1900 fue de 8 700 toneladas y en la década siguiente, de 11 300 toneladas. En los primeros 20 años de actividad el crecimiento productivo de la empresa fue constante. Entre los años 1911-1913, la producción media del mineral alcanzó 12 670 toneladas, cantidad que supera la media de la década anterior. En 1913 el producto de la compañía alcanzó un techo de 13 000 toneladas, solo igualado por los resultados del año 1910.¹⁵

Hasta el año 1900, la extracción de El Boleo dominó ampliamente en la producción de cobre del país; pero antes de finalizar el siglo XIX cedió el liderazgo nacional a dos poderosas compañías estadounidenses: Cananea Consolidated Cooper Co., establecida en Sonora en el año 1899 y la Moctezuma Cooper Co., fundada en 1895. En el año fiscal 1900-1901 Cananea produjo 10 400 toneladas, casi igualando los niveles de la compañía francesa; y en 1904-1905 extrajo 28 650 toneladas, para convertirse en el líder nacional. Otras explotaciones de cobre, pero de menor envergadura, se establecieron en México: El Pánuco, Chorreras, Magistral y Barranca del Cobre en Chihuahua; Oropeo y Churumuco en Michoacán; Zimapán en Hidalgo, entre otras, cuya aportación, aunque menor, aparente desventaja: las dos grandes mineras estadounidenses tenían acceso a vías de comunicación con el interior de la república y Estados Unidos de Norte América, al aguary combustible de manera suficiente, y sus metales eran tratados dentro del territorio de México hasta llegar al cobre en barras. Sin embargo, tenía a su favor las generosas dispensas fiscales otorgadas por el gobierno federal más 2 % del impuesto local que pagaban las compañías estadounidenses. El cobre bajacaliforniano tenía como inconveniente la ausencia de ligas de oro y plata, siendo su ley inferior a 5 %. Sus minas se encontraban en una región estéril y aislada que carecía de agua y combustible,¹⁶ pero su producto podía ser extraído con facilidad.

Los yacimientos mexicanos de Baja California mostraban la ventaja de estar situados en tierras bajas, muy cercanas a la costa (la mayoría de las explotaciones mineras de México se localizaban, en cambio, en las altas montañas). Su posición geográfica permitía un gran ahorro en costos de transporte terrestre, en comparación, por ejemplo, con los yacimientos cupríferos de Rio Tinto, en España, separados 100 kilómetros del mar, y los 5 000 kilómetros que recorría el ferrocarril entre las minas de Butte City, Montana, Estados Unidos, explotadas por Anaconda, hasta los puertos de embarque. Sin embargo, su posición geográfica era desventajosa porque estaba situada en el litoral del océano Pacífico, a una enorme distancia de Europa, su principal destino comercial, en una época en que aún no se construía el canal de Panamá, lo que obligaba a rodear el continente americano para enlazarse con Europa.

El aislamiento extremo y las prácticas autárquicas de la compañía minera bajacaliforniana la hacen semejante a otras empresas mineras o petroleras latinoamericanas cuya actuación y organización corresponden a un típico enclave, como los casos de la Cerro de Pasco Mining Company, importante compañía extranjera que controlaba las zonas mineras de Cerro de Pasco, Morococha y Casapalca en las montañas de Perú (Cotler, 1982, pp. 112-118) y la St. John D'El Rey Mining Company (Eakin, 1989, pp. 51-101), minera británica establecida en Brasil, enlazada estrechamente con su centro metropolitano. Ambos casos desarrollaron su actividad industrial en regiones recónditas y despobladas, extrovertidas comercialmente y casi desconectadas de la economía interior.

¹⁵ Estimaciones con base en Compagnie du Boleo, *Amerique 1918-1940, Mexique*, vol. 63, carta, 17 de marzo 1921, AD-MAE.

¹⁶ Consideraciones especiales de la compañía El Boleo, S. A. en relación con el proyecto de ley sobre exportación de metales y cuyo proyecto vendrá a modificar la Ley de impuesto sobre exportación de primero de mayo al 5 de diciembre de 1916. AD-MAE, Nantes.

COSTOS Y BENEFICIOS

El Boleo solventaba en sus procesos productivos varios costos principales: los que atañen a la contratación de la mano de obra, la compra del coque, los costos del transporte ferroviario y marítimo, los costos de fusión del mineral y los costos financieros y administrativos. La suma de todos equivale al costo de producción, categoría que influye siempre en la determinación de los precios. El costo de una tonelada de cobre en El Boleo en el año 1914 suma de tales ingredientes, fue de 800 francos, pero en 1915 se elevó a 900 francos y “para los tres primeros meses de 1916, a 1 100 francos la tonelada, debido principalmente al encarecimiento del coque donde el precio transitó de 65 francos en 1914 a 160 francos en 1916”.¹⁷ La elevación (o reducción) de cada costo en particular tenía incidencia en el costo de producción y a la vez en el precio unitario de la mercancía.

Otro asunto es el precio de producción. Este equivale a la suma de los costos de producción más la ganancia media. En cualquier sector productivo domina un precio medio de producción, pero cuando una empresa individual es favorecida por factores extraordinarios como la mayor calidad de su tierra o mineral o por ventajas comerciales o geográficas extraordinarias respecto a otros productores su explotación está en condiciones de sustraer ganancias “diferenciales” es decir, sobre-ganancias. A manera de ejemplo: en 1912 El Boleo obtuvo ocasionalmente ventajas diferenciales gracias a la excelente calidad de su producto primario que luego de fundir 360 toneladas de mineral rindieron 12 650 toneladas de cobre, representando 290 toneladas más que en 1911.¹⁸

Los movimientos alcistas en los precios internacionales del cobre impactaron directamente en las tasas de utilidad de la compañía y en el reparto del beneficio entre sus accionistas. Entre los años 1894 y 1899 los precios internacionales del metal aumentaron de manera constante, seguidos por una caída en 1900 y un brusco descenso en los dos años siguientes seguidos por una recuperación significativa en los años 1903 y 1904. Los precios del metal se cotizaron muy alto en el año 1906 empujando las ganancias al alza. Un informe de la empresa calcula en 15 000 000 el beneficio obtenido al culminar esa anualidad. Sin embargo, al año siguiente la tendencia se revirtió bajando considerablemente. En la asamblea general de la compañía, celebrada en 1907, los accionistas se preocuparon mucho por la declinación de los beneficios brutos de 13 500 000 de francos en 1906 a 7 500 000 de francos en 1907, es decir, una pérdida de 5 900 000 de francos (cantidad que representa 44.2 % del total).

En el cuadro 5 se indican las ganancias brutas de la compañía durante el periodo 1898-1904. Todas las anualidades obtuvieron beneficios elevados exceptuando en los años 1901 y 1902, tiempos de recesión en los mercados internacionales y caída en los precios del cobre. Sin embargo, aún en los años aciagos y recesivos hubo reparto de dividendos.

En 1905 El Boleo disponía de un activo de 23 000 000 de francos, de los cuales 1 900 000 eran pasivos de crédito, queda por lo tanto un capital de trabajo de 21 000 000 de francos.¹⁹ Ese año la compañía ya había absorbido todo su capital social. A fin de procurarse nuevos recursos procedió a la emisión de obligaciones por 6 000 000 de francos que luego fueron reembolsados. Cuatro años

¹⁷ Note sur le Boleo ([1916]). ANMT, Archives Rothschild.

¹⁸ El Boleo, 13 de febrero de 1913. ANMT, Archives Rothschild.

¹⁹ Nota de El Boleo, s/f. ANMT, Archives Rothschild.

Cuadro 5. Beneficios obtenidos por la compañía El Boleo, 1898-1904 (millones de francos)

<i>Año</i>	<i>Beneficios brutos</i>	<i>Amortización</i>	<i>Beneficio real distribuido</i>
1898	6	2.9	3
1899	9	3.7	5.2
1900	8.5	3.2	5.2
1901	3.3	2.1	1.2
1902	3.2	1.5	1.7
1903	5.8	2.3	3.4
1904	7.2	3	4.2

Fuente: Supplement Financière. Cours de la Banque et de la Bourse, 2 de diciembre de 1905. ANMT, Archives Rothschild.

después hizo cambios sustantivos: sus acciones se dividieron en cinco partes, resultando 124 000 acciones de 100 francos cada una. Los nuevos títulos se revaloraron en la Bolsa de París, en el año 1910, promediando su cotización 788 francos por título.²⁰

LAS EXPORTACIONES

La compañía se comunicaba por vía marítima con Guaymas único punto de contacto del yacimiento con el interior de México. Durante varios años el velero Santa María cubrió la ruta entre Santa Rosalía y Guaymas para satisfacer las necesidades comerciales entre ambos puertos. Cuando el velero devino inservible fue vendido como hierro viejo en San Francisco.²¹ El Boleo adquirió entonces varios buques franceses para cubrir esa ruta regional: el Korrigan I, Korrigan II y Korrigan III, todos fabricados en los astilleros de Nantes. La transportación internacional corrió a cargo de vapores mercantes extranjeros (véase gráfica 1).

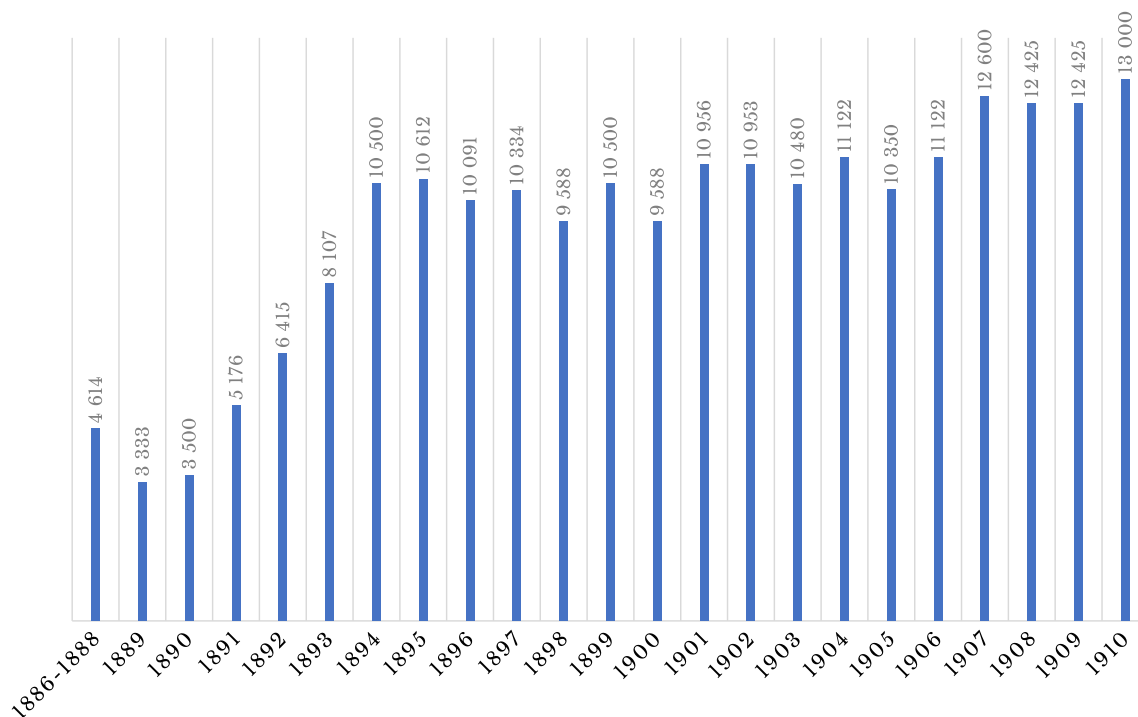
La compañía Chargeurs Réunis, de nacionalidad francesa (fundada en 1872 por el banquero Paul Mirabaud, en sociedad con Robert Quesnel, armador, y varios banqueros parísinos), fue la encargada de transportar los productos exportados e importados por El Boleo. Recorría la ruta de San Francisco, California (Estados Unidos), a El Havre (Francia), con escala en Santa Rosalía, Guaymas y Mazatlán, San José de Guatemala, El Callao (Perú), Montevideo (Uruguay), Buenos Aires (Argentina), Antofagasta (Chile), Liverpool (Inglaterra), Dunquerque (Francia) y Anvers (Bélgica).²² Al pasar por Perú brindaba servicio también a las minas de cobre de Huarón, propiedad del grupo Mirabaud. El largo viaje hasta Europa duraba aproximadamente dos meses y otro tanto el de regreso. Ocasionalmente la empresa empleaba una ruta que conectaba con Guaymas por mar y luego con el ferrocarril de Sonora enlazado a la vez en la frontera con ferrocarriles de Estados Unidos. Otra ruta era la de San Francisco con enlace por ferrocarril a Nueva York para continuar por mar hasta Europa. El trayecto directo de Nueva York a Guaymas se realizaba en seis

²⁰ Dossier. Dette Mexicaine 1913-1914, serie 427. PARIBAS.

²¹ Compañía El Boleo, Puerto de Santa Rosalía, 23 de febrero de 1904. Rapports General sur l' anée 1903. ANMT, Archives Rothschild.

²² Chargeurs Reunies, Registre de Travesées, 5 de abril de 1909. AD-MAE, Nantes.

Gráfica 1. Producción anual de cobre de la compañía El Boleo, 1886-1910 (en toneladas anuales)



Fuente: Compagnie du Boleo, *Amerique 1918-1940, Mexique*, vol. 63, 17 de marzo de 1921. AD-MAE, París.

días y siete noches, y el de San Francisco a Guaymas en dos días y tres noches por buque luego por ferrocarril a través de Sonora y la frontera norte siguiendo por ferrocarril en el lado estadounidense hasta Nueva Orleans y de allí en barco hasta Europa.²³ Sin embargo, aparentemente la empresa siguió poco las rutas que enlazaban tramos terrestres y marítimos, prefiriendo la ruta marítima por el Cabo de Hornos, antes mencionada.

En el alba del siglo xx, El Boleo monopolizaba las exportaciones cupríferas mexicanas con destino británico y el francés, al tiempo que las estadounidenses Cananea Consolidated y Moctezuma Cooper Co. enviaban el producto a Estados Unidos. La Gran Bretaña era el principal mercado de cobre en Europa, seguida de Francia. El comercio mexicano con este último país fue en constante aumento hasta convertirse en el principal tráfico del cobre mexicano en el año fiscal 1908-1909. En 1910, las exportaciones generales de México con destino francés estaban encabezadas por el cobre en forma de cemento y barras, refinado, láminas y mineral de cobre, aunque estaban agrupadas en la estadística francesa en una sola categoría. Sin embargo, el tráfico mantenía el tercer lugar en las importaciones francesas de cobre, detrás de las provenientes de Estados Unidos y Japón. En las importaciones procedentes de México dominaba el cobre de primera fusión, superando a las

²³ Étude du District cuprifère du Boleo, Première Partie. ANMT, Archives Rothschild.

remesas de café, maderas y otros productos.²⁴ A partir de 1888 la estadística incluye el mineral de cobre, pero en 1895 y en los años siguientes este último producto desaparece de las estadísticas francesas, debido a nuevos criterios de clasificación y no propiamente a su desaparición real.

Inglaterra era el principal destino europeo del cobre mexicano seguido por Francia (véase cuadro 6). Desde el alba del siglo xx el cobre dominó en la importación francesa procedente de México, por encima de los valores que corresponden a las remesas de café, maderas y otros productos. Sobre las exportaciones de mineral de cobre véase cuadro 7. Si cotejamos los datos de los cuadros 6 y 7, nótese –en general, salvo excepciones– una mayor cuantía del mineral de cobre sobre las remesas de cobre afinado o puro.

Cuadro 6. Las exportaciones mexicanas de cobre (en kilogramos)

País	Años fiscales				
	1905-1906	1906-1907	1907-1908	1908-1909	1909-1910
Francia	1 109 156	2 091 109	7 837 514	s. d.	6 642 451
Gran Bretaña	7 407 549	8 049 143	10 475 023	7 368 993	8 618 821
Estados Unidos	41 910 002	40 892 890	24 746 461	14 132 250	26 319 731
Otros países	s. d.	3 520	s. d.	1 074 335	3 124
<i>Total</i>	50 426 707	51 036 662	43 058 998	22 575 578	41 584 127

Fuente: *The Mexican Yearbook* (1912, p. 150).

Cuadro 7. Las exportaciones mexicanas de mineral de cobre (en kilogramos)

País	Años fiscales				
	1905-1906	1906-1907	1907-1908	1908-1909	1909-1910
Francia	4 202 584	6 749 347	6 561 462	7 464 000	10 340 001
Alemania	s. d.	10 056	s. d.	s. d.	s. d.
Gran Bretaña	4 202 586	6 679 330	6 621 610	1 230 000	14 751
Estados Unidos	5 070 287	92 168 654	7 733 406	78 376 796	137 578 309
<i>Total</i>	13 475 457	105 607 387	20 916 478	87 070 796	147 933 061

Fuente: *The Mexican Yearbook* (1912, p. 150).

La exportación de cobre y mineral de cobre a Estados Unidos era abrumadora y estaba a cargo de las compañías estadounidenses en Sonora. En Londres y Nueva York se fijaba el valor de este metal. En la capital británica la tonelada de 1 016 kg en calidad standard se cotizaba en 78 libras esterlinas en el año 1905, y en Nueva York, la misma calidad en 17.62 dólares. Unos 1 000 kilogramos de cobre standard en Londres valían 1 930 francos (a 25.20 francos por una libra).²⁵ Pero

²⁴ *Tableau General du Commerce et de la Navigation, Commerce de la France avec ses colonies et les puissances étrangères*, París, 1910, vol. 1, États-Unis, Importations en France. AMEF.

²⁵ *La Petite cote de la bourse*, Journal quotidien, 29 de noviembre de 1905, París. ANMT, Archives Rothschild.

los precios internacionales eran inciertos y cambiantes. El Boleo no podía calcular con exactitud el valor final de sus ventas en Europa sino hasta el momento de la operación final, pues las remesas se entregaban a su destinatario hasta tres meses después de su salida de México.

LA REVOLUCIÓN MEXICANA

Sorpresivamente surgió en México un movimiento social revolucionario que puso a temblar las estructuras socioeconómicas y políticas del país. Las noticias de la revolución en Santa Rosalía eran desalentadoras. Sin embargo, las primeras escaramuzas y las tensiones generadas por el conflicto social apenas se sintieron en esta aislada región: “Ningún desorden de importancia se ha producido hasta hoy en El Boleo a pesar de las agitaciones de algunos líderes y cierta prensa. Nosotros hemos visto al contrario un cierto número de obreros del otro lado del Golfo venir a buscar entre nosotros un medio más tranquilo y un trabajo más seguro.”²⁶

Más preocupante fue la aparición de un ciclón que azotó el 4 de octubre de 1911 la región litoral y produjo profundos destrozos materiales en la compañía: minas inundadas, naves averiadas y montadas unas sobre otras, la vía férrea destruida en cuatro partes, el velero Pablito arrojado sobre tierra a 50 metros de la playa, etc. Los gastos que hubo de erogar para recuperar las pérdidas materiales provocadas por esta catástrofe superaron 1 500 000 de francos. La devastación provocó una crisis en los programas productivos y comerciales de la compañía.²⁷

Entre los años 1911-1913, correspondiente a las etapas iniciales de la revolución, los impactos adversos del conflicto generaron preocupación en la compañía, pero no detuvieron los procesos productivos ni mermaron las ganancias. La producción media del mineral alcanzó 12 670 toneladas, cantidad que supera el promedio de la década anterior. En 1913 el producto alcanzó un techo máximo de 13 000 toneladas, solo igualado por las cifras del año 1910. Las razones que alentaron este repunte extractivo fueron los elevados precios internacionales del cobre, y la abundancia de mano de obra en Santa Rosalía. La revolución produjo desajustes sociales en otras zonas de la península, alentando una gran movilidad de trabajadores que fueron atraídos por el mineral, sitio hasta entonces seguro y tranquilo. El consejo de administración de El Boleo reconoció que en ningún momento la mano de obra había faltado. A finales de 1912 el número de trabajadores ascendía a 3 877 obreros inscritos.²⁸ Ese año, las utilidades brutas de la compañía fueron muy elevadas: 7 000 000 de francos superando los 3 200 000 de francos que obtuvo en 1911.²⁹

Sin embargo, a partir del año 1914 el ahondamiento de la guerra civil preocupó a los administradores de la empresa. Varios hechos relacionados directa o indirectamente con la conflagración provocaron tensiones e incertidumbre en la casa francesa: su declarada filiación huertista y antirrevolucionaria y la consecuente hostilidad de algunos grupos revolucionarios contra la empresa y sus intereses económicos, incluido un ataque armado a sus instalaciones; la confiscación de la nómina de los trabajadores en altamar, y la confiscación de dos embarcaciones de la empresa por parte de grupos revolucionarios.

²⁶ Compagnie du Boleo. Rapport du Conseil d'Administration, 27 de abril de 1912. ANMT, Archives Rothschild.

²⁷ Compagnie du Boleo. Rapport du Conseil d'Administration, 27 de abril de 1912. ANMT, Archives Rothschild.

²⁸ Reporte del Consejo de Administración, 27 de abril de 1913, ANMT, Archives Rothschild.

²⁹ Compagnie du Boleo. Rapport du Conseil d'Administration, 27 de abril de 1912. ANMT, Archives Rothschild.

En el país era conocida la posición conservadora del Quai d'Orsey y la Légation Française au Mexique a favor del gobierno de Huerta y la adhesión a esta causa que consecuentemente mostraron todas las empresas francesas establecidas en el país. En el año 1914, la empresa minera bajacaliforniana facilitó 100 000 piastres en calidad de préstamo al gobierno huertista. Su simpatía por este gobierno le trajo pronto resentimientos y enfrentamientos con algunas fuerzas revolucionarias. En el mes de marzo de 1914 un grupo de partidarios del carrancismo, comandado por el coronel Gregorio Ozuna, en rebeldía contra el gobierno federal, llevó a cabo el robo de 109 000 piastres destinados al pago de salarios de la compañía,³⁰ cuando este salía de Manzanillo en dirección a Santa Rosalía. La remesa era remitida por la Wells Fargo y Co. Express, a bordo del navío Bonita, propiedad de la compañía naviera del Pacífico.³¹ El coronel, quien era el jefe político en la plaza, se embarcó en el navío con el propósito aparente de combatir a un grupo de insurrectos en Santa Rosalía, llevando consigo con él al procurador de justicia Enrique de Kérartry y a numerosos voluntarios.³² Sin embargo, tan pronto hubo embarcado desconoció abiertamente al gobierno de Victoriano Huerta y se declaró en rebeldía, apropiándose enseguida del buque y de los recursos destinados al pago de salarios de El Boleo, bienes que puso enseguida a disposición de las fuerzas carrancistas. Aunque la expropiación del dinero no llevaba el propósito deliberado de perjudicar a la empresa minera, Osuna y su contingente llevaron a cabo su acción ya que conocían de sobra la inclinación ideológica-política conservadora de los franceses de Santa Rosalía. Más tarde, luego del triunfo constitucionalista, el jefe insurrecto fue nombrado gobernador de Baja California. Desde entonces las relaciones entre la compañía y el gobierno del Estado fueron tensas o por lo menos distantes.

Los carrancistas confiscaron más tarde dos vapores, propiedad de El Boleo: el Korrigan II y el Korrigan III. El primero fue pronto restituido a su propietario; pero el segundo, capturado en Manzanillo, fue retenido durante largos meses por el gobierno de Carranza, siendo infructuosas todas las reclamaciones de la compañía para rescatarlo.³³ En abril de 1917 los representantes de la empresa seguían en negociación con el gobierno la restitución de esta embarcación, confiscada como garantía de pagos fiscales que no fueron cubiertos por la empresa. E. Michot, su director, intentó el rescate del buque pagando 30 000 piastres.³⁴ La compañía no pudo solucionar el problema y en consecuencia contrató dos navíos estadounidenses para cubrir sus necesidades de transporte marítimo.

Pese a las tensiones y confiscaciones sufridas el desarrollo de la empresa no se detuvo. A final de cuentas la revolución mexicana ni enarbolaba propósitos anticapitalistas ni estaba interesada en arruinar o detener los procesos industriales de esta naturaleza. Las confiscaciones efectuadas a la compañía fueron eventos de ocasión y no culminaron en la destrucción de su haber capitalista (véase cuadro 8).

³⁰ *El Pacífico. Periódico de información, anuncio y variedades*, La Paz, Baja California, 29 de marzo de 1914, núm. 508. AD-MAE, Nantes.

³¹ Nota de remisión del Banco Nacional de México, S. A., del 6 de mayo de 1914; *Memorandum*, núm. 85 de la Compagnie du Boleo. AD-MAE, Nantes.

³² Nota de remisión del Banco Nacional de México, S. A., del 6 de mayo de 1914; *Memorandum*, núm. 85 de la Compagnie du Boleo. AD-MAE, Nantes.

³³ Mexique. Travaux publics. Mines(V) octubre de 1914-abril de 1918, carta del 3 de octubre de 1916, París, B/3/2, pp. 144-148. AD-MAE, París.

³⁴ Mexique. Travaux Publics. Mines, octubre de 1914-abril de 1918, carta del 22 de febrero de 1917, pp. 211-112). AD-MAE, París.

Cuadro 8. El Boleo: producción de cobre durante la revolución mexicana y la primera guerra mundial (en toneladas anuales)

<i>Año</i>	<i>Producción</i>	<i>Año</i>	<i>Producción</i>
1911	12 360	1916	11 000
1912	12 650	1917	9 225
1913	13 000	1918	9 400
1914	11 480	1919	8 000
1915	11 500	1920	4 550

Fuente: Compagnie du Boleo, *Amerique 1918-1940, Mexique*. vol. 63, documento del 17 de marzo 1921. ADMAE, París.

LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL Y LA PÉRDIDA DE LOS MERCADOS DE COBRE

A mediados de 1914 comenzó la primera guerra mundial, evento que mantuvo a la empresa al borde del abismo. La gran conflagración, cuyo epicentro era Europa, impactó desde el principio en las rutas de transporte y limitó las posibilidades mercantiles y financieras. El Boleo fue diseñado en función de Europa y para satisfacer necesidades específicas de Europa. Por eso no pudo sustraerse a los grandes cambios gravitacionales de la economía europea que la colocaron al borde de la ruina y la reinsertaron temporalmente en la influencia de la economía del norte. Frente a los riesgos de la guerra y el bloqueo internacional vender cobre a Estados Unidos era más seguro y rentable que hacerlo con Gran Bretaña y Francia.

La suerte más adversa de la compañía se presentó durante el conflicto internacional y se acen- tuó al avanzar la crisis de posguerra en Europa. El punto crítico comienza con la crisis de Francia, uno de los grandes destinos de sus productos. El conflicto europeo provocó la destrucción de 7.5 % de los inmuebles existentes en el país europeo y una parte importante del capital industrial, la ausencia de negocios y de renovación del capital, la pérdida de 1 350 000 hombres, es decir, 16 % del contingente; todo ello provocó un grave retraso de ciertas actividades (Caron y Bouvier, 1993, p. 635). Agobiada por la guerra, Francia suspendió sus compras de cobre, plomo y caucho en ultramar y redujo las adquisiciones de productos tropicales, como el café, maderas exóticas, juncos, papas, vainilla y cereales.

El comercio franco-mexicano sufrió un desplome significativo. El cobre, principal artículo mexicano exportado a Francia e Inglaterra, redujo sensiblemente sus remesas en 1914 y, al año siguiente, desapareció por completo de la estadística francesa, no por falta de demanda, sino por las restricciones que enfrentó el tráfico marítimo internacional ligado al uso militar de los barcos durante la guerra submarina alemana, más la sustitución de este producto por otros proveedores. La política de *blocus* (bloqueo) instaurada por los aliados para impedir los aprovisionamientos marítimos de Alemania, impactó en sus propias rutas comerciales y en las posibilidades económicas. Alemania declaró zona de guerra al mar del norte, obstaculizando los intercambios franco-británicos.³⁵ No es difícil imaginar, pues, las dificultades provocadas por la guerra en el transporte cuprífero ni las razones por las cuales El Boleo solo pudo conservar el mercado británico.

³⁵ Sobre la política francesa del bloqueo y sus consecuencias, véase Marjorie M. Farrar (1973).

Estados Unidos sustituyó temporalmente la ausencia de México en las importaciones francesas de cobre. Entre los años 1916 y 1917 el movimiento estadounidense-francés pasó de 782 810 quintales métricos a 2 637 727 quintales métricos.³⁶

La dificultad para conservar directamente el mercado francés a partir del año 1915 impactó en las expectativas económicas de la compañía bajacaliforniana. Los dirigentes intentaron traspasar la compañía a terceros. En una carta dirigida a M. Laforgue, presidente de la compañía, se habla de las gestiones realizadas para venderla a empresarios estadounidenses, únicos que podrían interesarse en comprarla, considerando la buena posición que guardaban los negocios del cobre en Estados Unidos. Se reconoce en la carta el abatimiento del negocio cuprífero, y la necesidad de traspasar la empresa a un precio cualquiera que “cubra todo el capital o al menos recupere la mayor parte de ella, que nosotros estaríamos en condición de aceptar”.³⁷

Sin embargo, ningún traspaso se llevó a cabo. Los dueños optaron por reactivar el negocio en lugar de vender. La compañía incrementó sus exportaciones a Inglaterra. En los años 1915, 1916 y 1917, todas sus exportaciones se destinaron en exclusiva a este país. Los precios internacionales del cobre al alza durante la guerra hicieron atractivo este comercio: el cobre standard que costaba en Londres 65 libras esterlinas por tonelada (unos 6 500 piastres) antes de la guerra remontó luego a 150 libras la tonelada (15 000 piastres) aunque después cayó a 110 libras esterlinas.³⁸ La compañía obtuvo buenas utilidades anuales durante el periodo bélico, gracias en parte al repunte de los precios del metal. En 1915, a pesar de la pérdida del mercado francés, sustrajo beneficios netos por 521 000 libras esterlinas por encima de sus costos de producción, cuyo monto fue de 3 500 000 de pesos (incluye salarios, pago de impuestos y compras). En 1916, los ingresos netos remontaron a 680 000 libras (aproximadamente, 6 800 000 pesos mexicanos de 1910 a pesar de la caída de su producción anual). La obtención de elevadas ganancias a pesar de las confiscaciones y las presiones del gobierno de Carranza prueba que la revolución mexicana no afectó de manera sensible los intereses económicos de la compañía. En el cuadro 9 se indican las cantidades obtenidas en libras esterlinas en el mercado británico; los sustraídos del mercado estadounidense, en dólares.

Los cambios dramáticos de la compañía casi coincidieron con la entrada de Estados Unidos a la gran guerra y su participación en los mercados de cobre francés y europeo en general. El cobre estadounidense sustituyó el lugar dejado por las exportaciones francesas provenientes de México. Las exportaciones cupríferas de Estados Unidos a Francia alcanzaron niveles extraordinarios: en 1916, ocuparon el cuarto rango en las exportaciones generales del país norteamericano destinadas al país galo, con 2 637 721 quintales métricos estimados en 602 400 000 de francos.³⁹ Cuando la guerra hizo imposible transportar sus productos a Europa, El Boleo suspendió sus remesas a Gran Bretaña y se introdujo en el mercado estadounidense. La refinería de Tacoma, en Estados Unidos, propiedad de la ASARCO, se convirtió en su principal cliente.⁴⁰ En adelante, todos los productos de El Boleo serán adquiridos por la compañía estadounidense para su ulterior refinación. El ingreso a este nuevo mercado salvó a la empresa francesa del fracaso total, pero no le permitió recuperar

³⁶ Tableau General du Commerce et de la Navigation, Commerce de la France avec ses colonies et les puissances étrangères, París, vol. 1, Etats-Unis, Importations en France, 1918 y 1919. AMEF.

³⁷ Compagnie du Boleo. Carta, 11 de marzo de 1916. AHSG.

³⁸ Direction des Affaires Politiques et Commerciales. Sous Direction d’Amérique. Carta, 20 de febrero del 1918. AD-MAE, París.

³⁹ Tableau General du Commerce et de la Navigation, 1916, t. II, Etats-Unis; Importations. AMEF.

⁴⁰ Exploitation et industries minières, Compagnie du Boleo, S. A., en liquidation, doc. 89. AD-MAE, Nantes.

Cuadro 9. Utilidades de la compañía el Boleo, ingresadas a Francia durante los años 1914 a 1920

<i>Año</i>	<i>Utilidades (libras esterlinas)</i>	<i>Excedente^a (dólares estadounidenses)</i>
1914	354 000	s. d.
1915	521 000	s. d.
1916	680 000	s. d.
1917	551 000	s. d.
1918	124 000	650 000
1919	124 000	100 000
1920	124 000	350 000
Total	2 478 000	1 100 000

^a De ingresos sobre gastos.

Fuente: Compagnie du Boleo, *Amerique 1918-1940, Mexique*, vol. 63, 17 de marzo de 1921, AD-MAE, París.

los niveles productivos precedentes ni evitó la devaluación de su capital global. En 1919 la compañía produjo 8 000 toneladas y en 1920, la cifra raquítica de 4 550 toneladas. Sus tradicionales remisiones de utilidad a Francia fueron suspendidas. La caída de todos los indicadores redujo el valor mercantil de la empresa. En 1921 su capital social se reestructuró fijándose en 24 000 000 de francos, emisión de 112.5 francos,⁴¹ lo que significó una reducción de 74.5 % del capital social de 1910. Al considerar en 1910 la tasa de cambio del franco (catorce por dólar) el nuevo capital social representa apenas 9 000 000 de francos, la décima parte del valor cotizado para entonces. La gran empresa había dejado de ser tal para devenir en una de reducido valor e incierto porvenir.

LA REESTRUCTURACIÓN

El Boleo no era ya un negocio rentable. Pese a todo, el grupo Mirabaud-Rothschild no decidió su clausura ni su venta, ni invirtió un céntimo adicional en ella, pero la autorizó a solicitar el préstamo de 1 000 000 de dólares a un banco estadounidense. La firma Khun Loeb y Co. de Nueva York le concedió un crédito de 250 000 dólares a tres meses, renovables, transacción respaldada por Rothschild Frères de París.⁴² Con su aval, la empresa minera obtuvo además un crédito de la French American Banking Corporation por 350 000 dólares por intermedio de Xavier Pichón, su agente en San Francisco. Ambas operaciones financieras le brindaron un gran respaldo a la empresa.

Los recursos le permitieron reestructurar la estrategia productiva para impulsar la producción industrial y hacerla más eficiente y rentable. Pronto llevó a cabo nuevas exploraciones del mineral, redujo sus costos de producción, adoptó el uso del petróleo como combustible en lugar del coque metalúrgico, adquirió la técnica blíster e instaló una hacienda de beneficio con ocho grandes hornos y una capacidad de carga anual de 650 000 toneladas (Bernstein, 1992, p. 254). El Boleo extendió su actividad industrial al organizar la mina San Francisco, situada en Baja California, cuyo capital social se estimó en 1 500 000 francos, y la compañía El Triunfo.

⁴¹ Compagnie du Boleo, 1921, núm. 203. AHSG

⁴² Cia. Du Boleo, copy du Telegrams, 9 de diciembre de 1920. ANMT, Archivos Rothschild.

Para asegurar la provisión de combustible, El Boleo adquirió un nuevo barco-petrolero; extendió sus actividades extractivas a cuatro sedes regionales buscando explotar allí de manera eficiente los yacimientos encontrados. Los cambios estructurales le dieron un aire renovador y le permitieron reevaluar su capital. En 1926 se emitieron 120 000 nuevas acciones y su capital social se fijó en 72 000 000 de francos, dividido en 400 000 acciones de 100 francos.⁴³ Esta nueva valoración elevó nominalmente tres veces el capital disponible en el año 1921. Sin embargo, su incremento real fue menor, considerando la bajísima tasa de cambio del franco frente al dólar: cerca de 30 francos por uno (Caron y Bouvier, 1993, p. 640). Los 72 000 000 de francos devaluados del año 1926 equivalen apenas a 2 400 000 de francos del año 1910 (cantidad menor al haber social de la compañía al momento de fundarse en 1885).

Luego de su reorganización, la compañía conoció un incremento progresivo de todos sus indicadores económicos, entre ellos el repunte acelerado de sus ganancias: de 357 500 pesos en 1926 a 24 900 000 de pesos en 1929. Esta última cantidad triplica las obtenidas en su mejor año (1916) durante la primera guerra.

TIEMPOS DE DEPRESIÓN

Tras un breve periodo de crecimiento acelerado del producto y las ganancias, la compañía enfrentó situaciones que la colocaron en 1930 de nuevo al borde de la quiebra: *a)* la recesión internacional que inició desde octubre de 1929 y redujo la demanda y precios del cobre en Estados Unidos y en otras partes del mundo; *b)* los efectos devastadores de un ciclón que golpeó las costas de la Baja California en el año 1931 y que destruyó una parte de la infraestructura industrial de la empresa.

Los principales indicadores del mercado internacional sufrieron una caída sin precedentes. El impacto alcanzó a casi todos los países del orbe, incluyendo Francia y México. La crisis internacional contribuyó al declive, al abatir los precios del producto, la tasa de ganancia y los valores bursátiles de la empresa: sus acciones cayeron de 485 francos, valor máximo en el año 1929, a 55 francos, valor mínimo en 1932.⁴⁴ La producción anual de El Boleo en el año 1930 se mantuvo en los parámetros normales: 333 600 toneladas de mineral y 12 600 toneladas de cobre puro, pero luego las operaciones mercantiles arrojaron pérdidas por 3 700 000 de francos, afectadas por el descenso de los precios del metal y la baja en la demanda del producto. En 1932, la empresa arroja una pérdida de 4 830.6 francos y un saldo deudor de 15 203 805 francos (véase cuadro 10). Pese a todo pudo cumplir sus compromisos con sus clientes habituales, al exportar la mayor parte de sus reservas. Los excedentes se vendieron a compradores europeos.

El año 1935 representa un momento de recuperación económica para los países anglosajones, Estados Unidos y también para México. Los precios del cobre exportado a Nueva York que era de 6.7 centavos al inicio de febrero alcanzó 8.3 centavos a fines de diciembre.⁴⁵ La tendencia alcista se prolongó hasta julio de 1938.

⁴³ Compagnie du Boleo, *Amerique 1918-1940, Mexique*, vol. 63, 17 de marzo de 1921. AD-MAE, París.

⁴⁴ Compagnie du Boleo, 26 de septiembre de 1932. AHSG.

⁴⁵ Compagnie du Boleo (B6290), 23 de enero de 1936. AHSG, París.

Cuadro 10. Beneficios y pérdidas de la compañía El Boleo, 1932-1937

<i>Ejercicio</i>	<i>Beneficio neto</i>	<i>Pérdidas</i>	<i>Saldo disponible</i>	<i>Saldo deudor</i>
1932	-	4 830 678	-	15 203 805
1933	s. d.	s. d.	s. d.	15 203 805
1934	174 436	-	172 436	-
1935	3 216 581	-	3 803 425	-
1936	4 936 844	-	6 400 000	-
1937	6 400 000	-	6 400 000	-

Fuente: Compagnie du Boleo, núm. 203. AHSG.

Pero la época del auge del cobre mexicano había quedado atrás (véase cuadro 10). En 1939 México ocupó el octavo lugar en la producción mundial de cobre, muy lejos del tercer rango de antaño, con un producto total de 44 300 toneladas métricas, cifra que representa apenas 6.7 % del producto de Estados Unidos, el líder del ramo.

En los años 1936 y 1937 hubo una recuperación gracias al contexto internacional favorable. Pese a todo, otros factores ajenos al mercado mermaron las capacidades de la empresa. La llegada de Lázaro Cárdenas a la presidencia de México en el año 1934 promovió un cambio profundo en materia social y política-económica en México e impuso medidas políticas que redujeron los privilegios especiales de la compañía francesa. Al revisar la concesión otorgada en el pasado, Cárdenas exigió a la empresa el pago de 1 000 000 de piastres (alrededor de 4 500 000 de francos); redujo la concesión minera, de 20 000 a 2 000 hectáreas y se adjudicó para su gobierno las casas obreras de Santa Rosalía. La excepción fueron las fábricas, los almacenes, las casas de franceses y 550 000 hectáreas de terrenos para ganadería.⁴⁶

Pese a los años buenos, la empresa nunca pudo recuperarse a la cabalidad. Los golpes recibidos en materia de concesiones gubernamentales y el agotamiento inminente de sus potencialidades productivas la pusieron al borde del cierre. Ninguna inversión importante será realizada durante el proceso de liquidación. El 8 de julio de 1938 la asamblea extraordinaria resolvió disolver la sociedad. Un reporte resume de manera muy concreta y clara la situación de la compañía en el año 1938 y las razones de su disolución próxima:

La Mina de El Boleo ha envejecido más de 50 años, lo cual para una mina metálica es una edad raramente alcanzada. Nos aproximamos a los confines de nuestro yacimiento y debemos encarar una baja progresiva de extracción. La agonía de la empresa fue larga. Pese a los augurios pesimistas su declinación se prolongó durante una década y media. La empresa sobrevivió con esfuerzo al contexto adverso de la segunda guerra mundial pudiendo extraer 7 010 toneladas de barras impuras en el año 1941, apenas superior al resultado de 1892, cuando comenzaba sus actividades industriales. Esta cantidad representa 14 % del cobre total mexicano, que en la primera fecha fue de 48 398 toneladas divididas como sigue:⁴⁷

⁴⁶ Compagnie du Boleo, 1937, núm. 203. AHSG, París.

⁴⁷ Archives des Postes, Economique, 1928-1940-1942. AD-MAE, Nantes.

Cía. El Boleo (en liquidación)	7 010 t
Cananea Cooper (Cananea)	25 836 t
Moctezuma Cooper (Nacozari)	5 552 t
Otras (Peñoles, Metalúrgica, etc.), juntas	10 318 t

La clausura definitiva de El Boleo se llevó a cabo en el año 1954, luego de casi 70 años de existencia, liquidando la primera etapa histórica del capital francés en la minería de México. Su destino final fue casi simultáneo al de otra gran empresa francesa: Dos Estrellas, clausurada en 1944 luego de más de 50 años de vida, y de reducirse progresivamente las potencialidades enormes que tuvo en sus tiempos de gloria.

RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES

La compañía El Boleo puede ser caracterizada como un típico enclave latinoamericano. El concepto de enclave, expuesto por representantes de la teoría del desarrollo latinoamericano, como Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto, entre otros, designa a los centros productivos del subcontinente que operan aislados del resto de la economía interior generando pocos beneficios (impuestos y salarios) y que “apenas pasan por el flujo de la circulación de la nación dependiente, yendo a incrementar la masa de capital disponible para inversiones de la economía central” (Cardoso y Faletto, 1979, p. 53). La compañía El Boleo, separada del resto de México y el mundo por un brazo de mar y situada en pleno desierto mexicano se sostuvo apoyada en sus propios centros de aprovisionamiento alimentario y mineral. El enclave francés importaba del extranjero el grueso de su tecnología y mano de obra, y enviaba al exterior la totalidad de sus productos. En efecto, poco necesitaba del mercado interno mexicano para subsistir, salvo en lo referente a la contratación de mano de obra, aunque a menudo tuvo que acudir a la importación de trabajadores extranjeros. Los salarios pagados a sus empleados y obreros se gastaban in situ, es decir, en el ámbito mercantil local dominado por la propia empresa, quien proporcionaba a la población los productos básicos alimenticios y los servicios urbanos y de salud y lucraba con ellos. La empresa pagó pocos impuestos y derechos al Estado durante todo el porfiriato, aunque su buena suerte empezó a cambiar durante la revolución mexicana y los grandes cambios políticos en México.

La compañía estuvo dirigida desde su origen por personas de un mismo clan familiar y financiero. Hablamos de una empresa moderna, organizada en departamentos y con una jerarquía de mandos altos y medios, aunque fuertemente endogámica. Su modelo socio-directivo se asemeja al de un barco, cuyo capitán designado y su equipo de almirantes, en misión vitalicia y rotación sucesoria, conducen la nave durante todas las tormentas hasta su destino final. Este comportamiento no corresponde al de una empresa familiar típica, pero tampoco al de la empresa moderna descrita por Chandler (1977) dirigida por un consejo de directores cada vez renovado e independiente del consejo de los accionistas. Su modelo organizativo alentaba las formas de colaboración y confianza entre sus miembros, incluidos los lazos afectivos y financieros permanentes, sin injerencias extrañas, nexos que resultaron muy funcionales en la red de negocios Rothschild. Sus dirigentes provienen seguramente de una tradición familiar francesa que presenta como rasgo esencial la vocación de emprender: “sin discontinuidad, de una generación a la otra” (Caron, 1997, p. 343). El autor francés agrega que: “Una condición de supervivencia (de esta continuidad), en el seno de la familia es una disciplina que permite suprimir los” conflictos eventuales entre los herederos. Las

dinastías que han sobrevivido son aquellas que han sabido mantener esta cohesión” (Caron, 1997, p. 344). Ni siquiera en los momentos más críticos de la empresa se rompió la unidad y estructura organizativa, tal como lo prueba la permanencia reiterada de los mismos personajes en los sucesivos consejos de administración de la compañía. La mayoría de los altos funcionarios permaneció fiel a la empresa hasta su muerte.

Se infiere que la compañía El Boleo estaba dirigida por un núcleo burgués muy dinámico y disciplinado, fiel a su proyecto empresarial y comprometido con el desarrollo de la firma desde su origen. Destaca su permanencia y empuje durante largo tiempo en cargos de gran responsabilidad dentro de la compañía minera no permitiendo el ingreso de nuevos miembros a su consejo de administración. La actividad minera seguramente constituía para los miembros de este grupo una actividad de prestigio social y de grandes expectativas económicas.

Gracias a su modelo organizativo y a las condiciones favorables del contexto mexicano e internacional la empresa alcanzó su máximo esplendor. Durante el porfirismo se convirtió en la empresa cuprífera más importante de México hasta antes de la llegada de dos grandes compañías estadounidenses; monopolizó la exportación de cobre mexicano a Europa y sus niveles productivos y ganancias alcanzaron un récord histórico. Durante la revolución mexicana la condición de aislamiento geográfico y desconexión del resto de la economía interior fueron factores agraciados para la empresa que la mantuvieron relativamente a salvo del vandalismo y la destrucción física que sufrieron otros centros mineros, aunque no la protegieron por completo de abusos y confiscaciones.

A mediados de 1914 comenzó la primera guerra mundial y a diferencia de la guerra civil produjo en la empresa una profunda crisis que la colocó al borde de la quiebra. La clausura de los mercados europeos hizo eclosión en la empresa minera. El Boleo fue diseñado en función de Europa y para satisfacer necesidades específicas de Europa. Por eso no pudo sustraerse a los grandes cambios gravitacionales de la economía europea que la colocaron al borde de la ruina y la reinsertaron temporalmente en la influencia de la economía del norte. Frente a los riesgos de la guerra y el bloqueo vender cobre a Estados Unidos resultó más seguro y rentable que hacerlo con Gran Bretaña y Francia.

Pese a lo graves problemas de la compañía, Rothschild Frères prefirió no invertir un centavo más en su rescate y en su lugar recomendó acudir a préstamos estadounidenses, lo que facilitó de paso el ingreso de sus productos al mercado del norte. El recurso fresco que recibió le permitió renovar pronto la estructura tecnológica, recuperar la producción y comprar varias filiales. Fue una recuperación prometedora. Sin embargo, cuando la empresa estaba cerca de recuperar por completo la gloria de antaño la sorprendió la gran recesión económica, con epicentro en Estados Unidos. Siguió años difíciles. En 1935, cuando la empresa empezaba apenas a recuperar su vitalidad, el gobierno nacionalista de Cárdenas le dio la estocada final. La revolución mexicana, ahora en el gobierno, saldó por fin cuentas con una empresa extranjera anti revolucionaria. Fue además el principio del fin para el proyecto económico de Europa en México. La clausura definitiva de esta industria en 1954 marca el cierre de un ciclo histórico en la injerencia francesa (y europea en general) en la economía de México.

LISTA DE REFERENCIAS

- Bernstein, M. D. (1992). La modernización de la economía minera. En E. Cárdenas (ed.), *Historia económica de México* (pp. 230-266). Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1979). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI.

- Caron, F. (1993). Dynamismes et freinages de la croissance industrielle. En A. Armengaud (ed.), *Histoire économique et sociale de la France* (vols. 4, 1-2: années 1880-1950, pp. 241-281). Presses Universitaires de France.
- Caron, F. (1997). Les Patrons. Les Origines (entretien avec François Caron). En J. Marseille (ed.), *Puissance et faiblesses de la France industrielle: XIXe-XXe siècle* (pp. 341-352). Editions du Seuil.
- Caron, F., y Bouvier, J. (1993). Guerre, crise, guerre, 1914-1949. En A. Armengaud (ed.), *Histoire économique et sociale de la France* (vols. 4, 1-2: années 1880-1950, pp. 633-689). Presses Universitaires de France.
- Chancelier, I. (2001). *Messieurs Mirabaud et Cie: d'Aigues-Vives à Paris, via Genève et Milan*. Editions familiales; I. Chancelier.
- Chandler, A. D. (1977). *La mano visible: la revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Cotler, J. (1982). *Clases, estado y nación en el Perú*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- D'Ólwer, L. N. (1965). Las inversiones extranjeras. En D. Cosío (ed.), *Historia moderna de México. El porfiriato. La vida económica* (1-2, pp. 973-1185). Hermes.
- Eakin, M. C. (1989). Imperialismo, negocios y empresas en Brasil. The St. John d'El Rey Mining Company (1830-1960). *Siglo XIX, Revista de Historia*, 4(8), 51-102.
- Farrar, M. M. (1973). La politique Mexique française du blocus pendant la Première Guerre Mondiale: Un exemple de guerre économique. *Revue d'histoire économique et sociale*, 51(2), 212-242. <https://www.jstor.org/stable/24083983>
- González, E. (2000). *La Compañía El Boleo: su impacto social en la municipalidad de Mulegé (1885-1918)*. Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- López-Morell, M. A. (2003). Peñarroya: un modelo expansivo de corporación minero-industrial, 1881-1936. *Revista de Historia Industrial*, 95-136. <https://raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/63522>
- López-Morell, M. A., y O'Kean, J. M. A. (2008). La red de negocios de la Casa Rothschild en España como una estructura de toma de decisiones y de gestión empresarial. *Revista de la historia de la economía y de la empresa*, 2, 41-64. <https://investiga.upo.es/documentos/5eb288f229995203e240e51e?lang=de>
- Marseille, J. (1997). 1973-1929-1993. La crise économique est-elle cyclique? En *Puissance et faiblesses de la France industrielle, XIX-XX Siecle* (pp. 105-115). Editions de Seuil, L'Histoire.
- Mauro, F. (1977). Les investissements français en Amérique Latine des origines a 1973. *Revue d'histoire économique et sociale*, 55(1/2), 234-262. <https://www.jstor.org/stable/24079546>
- Mauro, F. (1995). Las empresas francesas en América Latina, 1850-1930. En C. Marichal (ed.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada* (pp. 53-69). Fondo de Cultura Económica.
- Río, I. del, y Altable, M. E. (2000). *Baja California Sur: historia breve*. Fondo de Cultura Económica.
- Romero, J. M. (1989). *El Boleo: Santa Rosalía, Baja California Sur, 1885-1954: Un pueblo que se negó a morir*. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. <https://doi.org/10.4000/books.emca.376>
- Rosenzweig, F. (1965). El comercio exterior. En D. Cosío (ed.), *Historia moderna de México. El porfiriato. La vida económica* (1-2, pp. 365-436). Hermes.
- The Mexican Yearbook. A Financial Commercial Handbook, compiled from Official and other Returns*. (1912). McCorquodale & Company Ltd.

Archivos y siglas

AMEF Archivos del Ministerio de Economía y Finanzas. París, Francia.

AHSG Archivos Históricos de la Societé Générale, París.

AD-MAE Archivos diplomáticos del Ministerio de Asuntos Extranjeros de Francia.

ANMT Archivos Nacionales del Mundo del Trabajo, Roubaix, Pas de Calais, Francia

PARIBAS Archivos de la Banque de París et des Pays Bas, París, Francia.