

# Los Rothschild y las redes del azogue en la minería mexicana\*

Alma Parra  
Dirección de Estudios Históricos, INAH

Es ampliamente conocido para el más sencillo consumidor y no es asunto sólo de los estudiosos de la economía que los negocios más redituables han sido siempre aquellos que explotan y comercializan bienes escasos y que son imprescindibles para el consumo, cualquiera que sea su uso.

La historia de la minería mexicana está repleta de ejemplos de negocios que al convertirse en monopolios del abastecimiento de insumos para la producción de plata y minerales preciosos procuró jugosos rendimientos a quienes controlaron su comercio. Los métodos para la extracción de los minerales, principalmente el de patio que tuvo una expansión enorme en la mayoría de los centros mineros desde el siglo XVI le creó a la minería una dependencia total de varios insumos, creando durante más de 3 siglos mercados cautivos para la pólvora en la etapa extractiva y para el mercurio o azogue, la sal y el magistral en la etapa de refinación. Todos estos bienes, fueron controlados a través de monopolios estatales durante todo el período virreinal, reservando para la Corona, la tarea de distribuir las cantidades necesarias de estos bienes entre los distintos reales mineros para fomentar el crecimiento de su actividad estrella dentro de todas las actividades económicas de la Nueva España, es decir, la minería.

## El azogue en la minería colonial.

En un esquema muy simple el azogue se destinaba a las plantas refinadoras de metales en los distintos centros mineros. Su difusión fue muy extensa en reales como el de Pachuca, Guanajuato<sup>1</sup> y en el centro de México y, aunque en menor medida, Zacatecas, San Luis Potosí, Bolaños, donde se prolongó por más tiempo una combinación más frecuente de la fundición con este sistema. Los pasos fundamentales eran la molienda de minerales, su mezcla con el mercurio, la sal y magistral a partir de esta mezcla era posible obtener la plata que más tarde se convertía en barras y salía en su mayor parte para ser acuñada. Las cantidades de mercurio utilizadas variaban de hacienda en hacienda de beneficio, ya que mucho del proceso dependía de la destreza del amalgamador y la ley de los minerales.

De este modo una oferta estable, barata y segura del mercurio garantizaba la continuación del proceso de producción de plata. Bajo el esquema de monopolio estatal colonial, la Corona española se encargó de abastecer en todo momento los requerimientos de azogue. El permanente

---

\* Este artículo fue posible gracias a la generosidad de los Rothschild Archives en Londres que me facilitaron la consulta de los documentos relativos a México.

<sup>1</sup> Parra, Alma, "Experiencia, destreza e innovaciones en la minería de Guanajuato en el siglo XIX" en: *Historias*, N.º 58, mayo-agosto 2004, pp. 69-83.

interés de la Corona por la minería y sus esfuerzos para procurar los insumos permite establecer una correlación muy clara entre la productividad de las minas y el abasto de mercurio. Para ello se recurrieron a fuentes de abastecimiento en las minas españolas de Almadén, de Idria y de Huancavelica y otros centros menores del Perú,<sup>2</sup> y sólo, cuando las redes transatlánticas se vieron afectadas por guerras comprometiendo a España fue posible ver la catástrofe que el desabasto de azogue producía en los niveles de producción de plata.

### **El azogue en el siglo XIX y los monopolios privados**

La vida independiente para México produjo una retracción generalizada de la minería y la necesidad de un reacomodo de los factores que intervenían en el funcionamiento de la industria minera. Por esa misma razón fue necesario sustituir los canales de abastecimiento de mercurio para la producción de plata dominados por el gobierno español hasta entonces. La separación de España que aportaba el total de importaciones de azogue necesarios para el funcionamiento de la industria afectó a las dos partes. Tanto en México como en España, se dieron efectos parecidos ya que en ambos lados del Atlántico se vieron procesos que significaron una apertura mucho mayor a la participación privada, extranjera en muchos casos, de modo bastante abrupto. En España, el deterioro económico producido por la ruptura con sus colonias como fuentes principales de demanda por azogue aunado a sus problemas internos obligó a concesionar a compañías privadas las minas de Almadén.<sup>3</sup> México por su parte, privado de capitales y en apremiante necesidad de rehabilitar su minería, abrió sus puertas a capitalistas extranjeros, principalmente ingleses. El paso de éstos por los territorios mineros mexicanos, no fue duradero como parte de la actividad minera directa, pero sí perduró en las áreas de abastecimiento de insumos, desde el mercurio hasta los implementos máquinas y herramientas que se volvieron necesarias por la introducción de nuevas tecnologías a lo largo de un par de décadas de presencia en la industria. Al disminuir la presencia de España del panorama económico de México sus funciones fueron acaparadas rápidamente por comerciantes en su gran mayoría británicos que conocían el enorme potencial de dicha actividad.

### **La entrada de los Rothschild a México**

La paz europea junto con las enormes oportunidades ofrecidas por los recién independizados países de Iberoamérica fueron los principales detonadores del crecimiento de empresas de diversa índole. Las necesidades de capital en México permitieron la expansión de compañías mineras inglesas que operaron de manera directa en las minas de México y otros países de América hispana haciendo uso de una tradición minera muy desarrollada. Regiones como Cornwall y Devon en el sur de Inglaterra, de donde surgieron estas empresas, habían sido testigos de enormes avances en la minería a partir de la Revolución Industrial. Pero igualmente resultado de esas condiciones fue el fortalecimiento financiero de algunas casas comerciales y bancarias que operaban en Londres al disfrutar de enormes beneficios por su participación en el financiamiento de las guerras napoleónicas.<sup>4</sup> En países como México ya famoso por sus riquezas en recursos minerales y agobiado por difíciles condiciones financieras las perspectivas de expansión de sus operaciones

---

<sup>2</sup> Lang, M.F. *El monopolio estatal del mercurio en el México colonial, 1550-1710*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 66-136.

<sup>3</sup> Herrera, Inés, "Mercurio para refinar la plata mexicana en el siglo XIX, en: *Historia Mexicana*, XL, 1, 1990. Pp. 27-51.

<sup>4</sup> Ferguson Niall, *The House of Rothschild, Money Prophets, 1748-1848*, Londres, Penguin Books, 1998, pp. 84-110.

parecían ilimitadas. Muchas casas y bancos como Goldsmidt y Barclay ofrecieron préstamos a México y a través de agentes de distinta importancia participaron en distintas actividades económicas de México. La Casa Rothschild sin embargo, parecía ser la que más se acercaba a los parámetros del éxito reconocidos en la propia Inglaterra. Nadie se imaginaba como afirma Ferguson, que un oscuro comerciante judío que incluso había sido contrabandista y exportador menor de textiles haya sido el principal vehículo de dinero del gobierno británico a los campos de batalla continentales donde se decidió el destino de Europa en 1814 y 1815.<sup>5</sup>

Era evidente que una empresa de tal empuje no resistió el atractivo de un campo de inversión como México convirtiéndolo en uno de sus mayores proveedores de su principal producto comercial, la plata. La participación de la Casa Rothschild en la producción de plata mexicana siguió una estrategia afortunada que le procuró grandes ventajas ya que logró apuntalar la producción creando un circuito de distribución de azogue que garantizó la expansión y cierta estabilidad de la producción de metales preciosos, que más tarde se encargaría de exportar para comercializar en los mercados internacionales.

### **Los Rothschild y las minas de azogue**

La concentración de abundantes depósitos de azogue en muy pocas regiones del mundo limitaba automáticamente el número de productores. Las minas de Almadén en España que fueron la fuente principal de los envíos de azogue español a las minas mexicanas en siglos anteriores continuaron siendo, hasta bien entrado el siglo XIX, las principales proveedoras de mercurio a nivel mundial.<sup>6</sup> Tras un breve período de concesiones otorgadas a una casa comercial francesa, la casa comercial de los Rothschild obtuvo un primer contrato para la explotación y comercialización del mercurio producido en Almadén, siendo esos contratos sólo el inicio de una gran expansión de sus intereses en distintas empresas en España que alcanzaron al campo financiero, la deuda española, la minería del cobre y los ferrocarriles. Por su parte, el control completo del mercado del azogue se consolidó a través de los contratos que otra rama de la familia Rothschild logró en Idria. Para 1835 iniciaron un ciclo de auge en la distribución de azogue que se prolongó hasta mediados del siglo XIX cuando la competencia que representó el surgimiento de nuevas zonas azogueras en California y pequeñas cantidades de mercurio producido localmente rompieron el monopolio.

### **El azogue de los Rothschild en las minas mexicanas**

Este trabajo que es producto de una investigación que se encuentra en sus primeras etapas, gracias a la oportunidad de consultar los archivos de esta empresa he podido comenzar a dibujar una imagen más completa de su actividad en México, pero sobre todo establecer una diferencia fundamental con respecto a otras empresas extranjeras en el México del siglo XIX. Los Rothschild como muchas de las grandes casas bancarias y comerciales de la primera mitad del siglo XIX hicieron presencia en México a través de agentes comerciales que en muchas ocasiones se emplearon en distintas casas a la vez, estableciendo contactos personales y negocios propios en multitud de ocasiones. El éxito y permanencia de dichas empresas dependió de estos agentes. Hasta ahora es posible afirmar que esta diferencia reside en efecto en los vínculos que

<sup>5</sup> Ferguson, *Op cit.*, p. 85.

<sup>6</sup> Becker, citado en Herrera, Inés, *op.cit.*

logró consolidar a escala internacional conectando adecuadamente ciclos productivos como en el caso de la producción de plata y abastecimiento de azogue, pero también que se pudo lograr gracias al tipo de agente que operó para ellos. El vínculo familiar que unía a los Rothschild con sus agentes más importantes, los Davidson, aunque también desarrollaron negocios personales, parece haber minimizado el efecto negativo que tuvo para otras empresas la diversificación de negocios personales ya habiéndose asentado en el país.

El primer contacto que los Rothschild tuvieron en México estuvo administrado bajo la representación de Drusina y Compañía, compañía comercial creada por Guillermo Drusina, empleado alemán llegado a México en los primeros años de la segunda década del siglo XIX que manejó las primeras inversiones y estableció los primeros vínculos tanto para la distribución del azogue a las zonas mineras, así como para los diversos negocios en los que fueron incursionando los Rothschild. Estos negocios iban desde la colocación de fondos en bonos de deuda, exportación de grana cochinilla, exportación de plata, distribución de azogue, hasta la especulación inmobiliaria. Hasta 1843 cuando los Rothschild deciden enviar a Lionel Davidson con el objeto de establecer una representación propia en la ciudad de México, Drusina, antiguo empleado de una de las primeras casas comerciales alemanas, asociadas a las minas en manos de compañías inglesas en el actual estado de México, compitió con diferentes comerciantes de azogue que abastecían a las principales zonas mineras. Muy pronto se involucró en distintos negocios que le vinculan con numerosos negociantes tanto extranjeros como mexicanos<sup>7</sup> que pronto rebasaron sus posibilidades de control y apuraron a los Rothschild a darle un lugar más limitado en sus negocios en México.

A partir de la década de los cuarenta del siglo XIX, la influencia de Rothschild en México se centró en la actividad de tres hermanos Davidson primos hermanos de los Rothschild de Londres. El primero en ligarse a México fue Lionel Davidson que comenzó a reportar desde México hacia mediados de 1843 haciendo de la distribución del azogue una de sus preocupaciones inmediatas y aunque posteriormente cambió de opinión, al principio creyó necesario permanecer ligado a agentes como Drusina para llevar a cabo el negocio del azogue, particularmente por su desconocimiento del país. Un segundo Davidson, Nathaniel estuvo empleado en varias empresas de los Rothschild en sudamérica, principalmente en Chile. Colaboró proporcionando información siempre relativa a la minería, de los acontecimientos relacionados con el surgimiento de la mina de Nuevo Almadén en California hacia finales de los años cuarenta y finalmente, a la muerte de su hermano Lionel ocupó su lugar en los negocios mexicanos. El tercero, Benjamin tuvo una influencia un tanto más remota operando desde San Francisco en los Estados Unidos.

A diferencia de Lionel, Nathaniel se concentró más en los negocios de la exportación de plata y se vio fuertemente involucrado en la compra de bonos de deuda mexicana junto con muchos otros inversionistas extranjeros de la época.

A Lionel fue a quien tocó el tendido de redes más amplia en la distribución del azogue en las principales zonas mineras enfrentando quizás las situaciones más difíciles previas a la ruptura del monopolio Rothschild en este campo al tiempo que diversas condiciones locales de la minería mexicana como fueron los auges de la mina de La Luz en Guanajuato y el impulso que se le dieron a las minas del Fresnillo y Veta Grande en Zacatecas le procuraron una demanda sostenida que amortiguó los efectos adversos de la inestable situación política del país y la guerra contra los Estados Unidos.

---

<sup>7</sup> Von Mentz, Brígida, et.al., *Los pioneros del imperialismo alemán en México*, México, Ediciones de la Casa Chata, 1982, pp. 112-118.

Inés Herrera ha demostrado que el periodo de dominio del mercado de azogue por la Casa Rothschild es un periodo de precios altos. Desde que Davidson adquirió el control de los intereses de esa casa en México existió una preocupación constante por conservar el mercado en sus manos incluso a costa de una baja de precios. En uno de sus primeros reportes consignaba que "... a menos que algunas medidas se lleven a cabo para disminuir los precios actuales del mercurio en el interior el consumo previo no podrá ser tomado en cuenta como una base segura para el consumo futuro, están actuando muchas causas que pueden hacer disminuir el consumo de este artículo"<sup>8</sup> La inseguridad de los caminos, la irregularidad en el abasto y sobre todo los intentos por fomentar la producción local de azogue eran las principales causas de preocupación para Davidson. Al parecer la pronta familiaridad con que Davidson se estableció en el negocio le permitió incrementar en poco tiempo el abasto de mercurio. A su llegada en 1843 el promedio de frascos de mercurio mensuales que se recibían para su distribución era de 400, para 1845 se recibían 600 frascos.

Entre 1843 y 1850 Lionel Davidson logró organizar una red de distribución, que consistía en mantener un contacto para el flujo de dinero y para los manejos relativos a libranzas ligado a Guillermo Drusina. No obstante, Davidson estableció ligas directas con distintos oficiales de gobierno como medio para resolver y negociar tratos especiales.

En cuanto a los movimientos del azogue favoreció a Tampico como puerto de llegada para la entrega de frascos debido a los mejores accesos a los sitios de destino con mayor demanda. Esto particularmente a partir de 1846, cuando el bloqueo de tropas norteamericanas en Veracruz causaba enormes dificultades e incluso pérdida del mercurio. De ese modo creó una agencia en Tampico manejada por William Lameyer y más tarde por William Glass, cuyo objeto fue concentrar la mayor parte de mercurio enviado desde Europa. Las compras por parte de las distintas minas podían ser recogidas ahí o bien les eran enviadas a las distintas regiones con comisiones extra. Un simple trayecto de Tampico a Zacatecas tomaba cerca de un mes. Otra agencia de importancia con la que negociaba fue la de Fernando Pohls en Guanajuato, la de Mr. Fitch y Mr Roxburgh en Zacatecas y la de agentes independientes que negociaban precios y entregas para distintas grandes compañías como la de Veta Grande en Zacatecas realizada por Mr. Edward Penny. Otra agencia que tuvo importancia fue la que conectó la zona minera del occidente del país con sede en Guadalajara que administraba Mr. Blume, la agencia de San Luis Potosí era manejada por Davis Carter, la de Durango por Mr. Stackhurst.<sup>9</sup>

Un caso de gran interés eran los contratos que se establecieron con algunos mineros independientes de las agencias debido a la demanda que generaban las minas de su propiedad. Este fue el caso de Juan de Dios Pérez Gálvez el minero más importante de Guanajuato y mayor aviador de las minas de la veta de La Luz que experimentó la mayor bonanza minera registrada en México hacia mediados del siglo XIX.<sup>10</sup> Pese a las tirantes relaciones que se sostenían con él durante las negociaciones, desde 1843 Pérez Gálvez no sólo acaparaba casi la totalidad de las remesas de mercurio que traía la firma Rothschild a México, sino que lograba reducciones de precios muy considerables. La exorbitante demanda de las minas de su propiedad hacía que éste buscara otras fuentes de abastecimiento como en las casas comerciales de Agüero o Lizardi, quienes también comerciaban con azogue, que obligaban a Davidson a conservar a tan importante comprador a través de una baja de precios.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> *Rothschild Archives*, (en adelante RA) Lionel Davidson Correspondence, 28 de agosto, 1843.

<sup>9</sup> RA, Lionel Davidson Correspondence, 1843-1852.

<sup>10</sup> Parra, Alma "La familia Rul y Pérez Gálvez y el despegue de la minería postindependiente en Guanajuato", Tesis Doctoral, UNAM, en curso.

<sup>11</sup> RA, correspondencia noviembre de 1843.

Para dar un solo ejemplo de la demanda, en una remesa de noviembre de 1843 cuando las minas de La Luz empiezan a mostrar los primeros síntomas de gran productividad. 88 botellas de mercurio fueron enviadas a San Luis Potosí, 100 a Zacatecas, 60 al agente en Guanajuato y 124 para Pérez Gálvez. Hacia 1846 y 1847 esta situación era aún más patente cuando las entregas a Pérez Gálvez llegaban a las 400 botellas.<sup>12</sup>

### **Rumbo al fin de la red azoguera**

Hacia 1849 y 1850 era inminente la ruina del monopolio del azogue en manos de los Rothschild. Ya por algún tiempo la amenaza había estado presente, no sólo por los continuos intentos por explotar yacimientos de mercurio en México que, aunque con resultados muy discretos habían logrado crear expectativas importantes. Apoyados en expertos mineros británicos, la producción de la mina del Gigante en Guadalcázar había logrado ciertos rendimientos para cubrir una pequeña parte de la demanda por azogue. Sin embargo la amenaza real provino de las minas de Nuevo Almadén en California, antiguamente de Santa Clara. Impulsada por la firma de Barron y Forbes, empresarios extranjeros avecindados en la región occidental de México y que por sus vínculos con el comercio y la minería mexicana conocían bien la demanda potencial para el mercurio, iniciaron la explotación de dicha mina. Los Rothschild se vincularon temporalmente al proyecto.

El azogue fue durante la primera mitad del siglo XIX el principal motor de la presencia de los Rothschild en México, y aunque su presencia continuó representada por Nathaniel Davidson desde 1850 en adelante. Puede afirmarse que el tipo de negocios en los que su hermano Lionel estuvo involucrado, se orientó siempre en una dirección muy clara centrada mayoritariamente en la minería. Su correspondencia deja ver que entendía la producción como un todo, y si el objetivo final era exportar moneda o metales en su caso, era importante abastecer y distribuir el azogue para la producción minera, pero también invertir en la minería misma, actitud nada ingenua ya que la minería resultaba también una actividad redituable en sí misma.

Desde 1844 Lionel Davidson estuvo involucrado en el avío de distintas minas como en el caso de Veta Grande,<sup>13</sup> en la mina de San Vicente de Paul en Guanajuato,<sup>14</sup> la mina del Pedregal en Taxco, en Temascaltepec<sup>15</sup> y en la compra de acciones mineras, tanto de metales preciosos como en las áreas de explotación minera de tipo industrial que pueden considerarse como precoces para su época. Tal fue el caso de la ferrería de San Rafael cerca de Jaloxtoc en Chalco.<sup>16</sup> Otro interés también de tipo “precoz” fue el del cobre, siguieron muy de cerca los intentos de exportar cobre por parte de la firma Manning y Mackintosh, que también incursionó en numerosos negocios asociados a la producción de plata en este país.<sup>17</sup>

---

<sup>12</sup> RA, Correspondencia 29 de diciembre, 1846.

<sup>13</sup> Archivo de Notarías, Mexico, (en adelante ANM) 426, enero de 1850.

<sup>14</sup> ANM, 169, mayo 1851.

<sup>15</sup> ANM, 722, octubre, 1851.

<sup>16</sup> Archivo de notarías México, Notarios 426 y 169.

<sup>17</sup> RA, Correspondencia 28 de octubre, 1843.

Nathaniel Davidson, el segundo hermano a cargo de los Rothschild en México, extendió más sus intereses personales en este país, una vez roto el monopolio del azogue. Su involucramiento en los negocios de la deuda sólo fueron un prelude para el regreso de las actividades de los Rothschild vinculadas a otro monopolio minero ahora en el mercado del cobre, al invertir hacia fines del siglo XIX en las minas del Boleo en Santa Rosalía en Baja California y la las minas del Oro en el estado de México.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Niall Ferguson, *The House of Rothschild, The World's banker 1849-1999*, Londres, 2000, pp. 353-354. Romero Gil, Juan Manuel, *El Boleo, un pueblo que se negó a morir, 1885-1954* Universidad de Sonora, Gobierno del Estado de Baja California Sur, Embajada de Francia, 1991. Pp. 54-110.