

Cónsules y empresarios, expresión local del expansionismo estadounidense hacia fines del siglo XIX

Alma Parra

DIRECCIÓN DE ESTUDIOS HISTÓRICOS, INAH

Se pretende mostrar la importancia del sector consular estadounidense como promotor de los intereses expansionistas de su país en la minería mexicana. En ocasiones, los cónsules y agentes consulares crearon compañías mineras y comerciales apoyados en su experiencia y en el interés de extender sus negocios ya consolidados. Su conocimiento de las condiciones locales les dio acomodo en el servicio exterior, al que sirvieron como apoyo pragmático a la retórica expansionista de la política de la época.

La historia de las relaciones diplomáticas entre México y Estados Unidos ha centrado su interés en el estudio del intercambio ocurrido a través de sus legaciones, de sus mandatarios y de encuentros especiales para resolver conflictos patentes entre las dos naciones. La obvia vecindad, así como el desarrollo económico desigual de ambos países han generado otro tipo de intercambio entre sus respectivos agentes económicos. Sin apartarse de los objetivos económicos generales de cada país, muchos contactos nacieron y florecieron al abrigo de un sector de la diplomacia conside-

rado como menor dentro de las altas esferas de la política exterior, es decir, los consulados.

Al tratar de abordar un aspecto de la relación económica entre México y Estados Unidos desde este punto de vista, surge la idea de que los principios y decisiones de política exterior en distintas épocas tienen en general más relación con la fisonomía que cada país adopta y proyecta hacia el exterior; en muchas ocasiones escapan a ellas las expresiones más menudas de actores estadounidenses que interactúan dentro de sociedades y economías de otros países. Finalmente estas últimas pue-

den cumplir con objetivos afines a las tendencias de la política exterior en determinado momento, pero pueden también existir independientemente de ella y sólo disponer del aparato diplomático como un último recurso para el logro de sus fines.

El acercamiento a las relaciones México-Estados Unidos por esta vía se apoya en reflexiones surgidas en las últimas dos décadas del siglo entre los estudiosos de la historia diplomática, que promueven la inclusión de un número mayor de aspectos que inciden sobre las relaciones entre países. Por un lado, se ha insistido en escuchar los resultados de enfoques de otras disciplinas que permitirán nutrir las visiones con respecto a los problemas a tratar,¹ así como desprenderse de la desconfianza hacia la teoría y resistir la tentación de sólo considerar los hechos como la única posibilidad de hacer la historia de las relaciones exteriores.² Para mí han sido muy sugerentes las ideas de James A. Field Jr. respecto al periodo tratado en este trabajo. Este escritor, en su controvertido texto de 1978, consideró que la parte más pobre de los libros de historia diplomática es la que se refiere al imperialismo estadounidense, cuando afirmaba que la mayoría de los estudios al hacer referencia a Estados Unidos o "América" asumían qué fenómenos públicos y privados constituyen una sola cosa,

confunden el sector gubernamental y el sector privado y minimizan el papel de los muchos estadounidenses en el exte-

rior que tienen poco interés en el apoyo gubernamental y ninguno en la expansión territorial.³

A la luz de la cita anterior, el esfuerzo por investigar la actividad del sector consular del servicio exterior de Estados Unidos en México, como promotores económicos de quienes pudieron prescindir de él, puede parecer estéril. No obstante a través del presente estudio es posible ver que todavía, hacia fines del siglo XX, a pesar de las reformas que se intentaron implantar en ese servicio consular tendientes a profesionalizarlo,⁴ su eficiencia en las regiones mineras de México, que recibieron grandes inversiones directas de capital, dependió de su implicación en las actividades económicas locales. Muchos servidores consulares habían sido negociantes y fueron después representantes del servicio exterior. Su acción fue más pragmática, y les permitió una mejor representación frente a la penetración económica de la época, misma que corresponde precisamente con la etapa de expansionismo económico o imperialista de Estados Unidos y con el periodo conocido en México como el porfiriato.

LOS OBJETOS DEL EXPANSIONISMO ECONÓMICO ESTADUNIDENSE EN MÉXICO

La expansión de redes de comercio y la inversión de capitales en actividades productivas en México fueron dos áreas

¹ Lewis, "New", 1990.

² Craig, "Historian", 1983.

³ Field, "American", 1978.

⁴ Paterson, "American", 1966.

fundamentales que atrajeron el interés de los capitalistas del vecino del norte hacia fines del siglo XIX. Varios factores se combinaron para permitir dicha proyección estadounidense en el ámbito mundial y más concretamente hacia sus vecinos sureños.

Una vez consolidados ciertos procesos industriales en el interior de Estados Unidos, se logró relacionar sus mercados regionales gracias al rápido avance de las redes ferroviarias, y a las múltiples innovaciones tecnológicas que se aplicaron en varias actividades; fue posible entonces que los empresarios volcaran sus intereses a regiones vecinas para intervenir en dicho proceso. El interés por nuevos mercados y la búsqueda de materias primas fue clave para el desarrollo de la economía estadounidense en México.

Las áreas de influencia de los estadounidenses en actividades estratégicas fueron variadas. Las más importantes se consolidaron hacia fines del porfiriato en las áreas de los ferrocarriles y la minería, mostrando una tendencia mayor a la inversión directa que implicó, en gran parte de los casos, que se unieran el capital, los administradores, la tecnología y los propios empresarios en algunos casos.⁵

El caso de la minería es lo más ilustrativo de este proceso porque era una actividad muy vieja y tradicionalmente ejercida por mexicanos; en cambio, las empresas ferrocarrileras de creación más reciente casi siempre estuvieron dominadas por capital extranjero.

⁵ D'Oliver, "Inversiones", 1965, pp. 973, 1185.

La experiencia estadounidense en el campo de la minería se remontaba al periodo de la fiebre del oro californiana, alimentada a lo largo de varias décadas; conforme el oeste de Estados Unidos aumentó su población a partir de la riqueza minera, permitió la consolidación de varios de sus estados, como los de Colorado, Arizona, Nevada, Idaho y Dakota.⁶ Dicho proceso cundió regionalmente en el interior de Estados Unidos.

En el transcurso de varias décadas de desarrollo minero en el oeste estadounidense, y la expansión territorial que éste fomentó, significaron un acopio de nuevos conocimientos y de tecnología minera que transformaron los métodos de producción y contribuyeron a la calidad y eficiencia productivas. Primero por el descubrimiento de grandes yacimientos de mercurio, insumo fundamental para la minería, y después, alrededor de los años noventa del siglo XIX, por la aplicación de nuevos métodos de refinación de minerales como la cianuración, lixiviación y de panes⁷ y la introducción de la electricidad como fuerza motriz tanto para la extracción de los minerales como para la propia refinación.

Las nuevas perspectivas alimentadas por mejores recursos y tecnología funcionaron como detonadores de los intereses de los mineros estadounidenses quienes, conscientes de las limitaciones de las formas de producción practicadas en México, consideraron necesi-

⁶ Rodman, *Mining*, 1963 ofrece una descripción muy amplia de dicho proceso.

⁷ Herrera, "Californian", 1989; Rickard, *Recent*, 1906.

saría la exportación de dichas tecnologías a la minería mexicana.

Además el crecimiento, aunque irregular, de la producción de plata mexicana manifestada en las grandes exportaciones de moneda acuñada en el México independiente y el conocimiento de yacimientos de minerales industriales prácticamente inexplorados, era una expresión fehaciente de la potencialidad de la minería en México.

LA CONTRAPARTE MEXICANA

La inserción de empresarios mineros estadounidenses en la minería mexicana fue posible no sólo por el empuje que mostraba su propia industria minera.

¿Qué la había detenido antes? La tradición mexicana en la producción de metales hasta el último tercio del siglo XIX, estuvo basada fundamentalmente en la explotación de minerales preciosos. Hasta finales del siglo, ésta había experimentado altibajos constantes, y aún así había sostenido la parte más importante del sector exportador del país.

El empuje medular de dicha industria variaba en cada una de las regiones; mientras que zonas como la de Real del Monte y Pachuca funcionaron a lo largo del tiempo a través de una sola compañía,⁸ otras fueron desarrolladas por un universo un tanto más amplio, que cubría desde las empresas familiares, como en el caso de Guanajuato,⁹ o compañías de múltiples socios como ocurría en Zacatecas.¹⁰

Hacia el tercer cuarto del siglo XIX, independientemente de las formas productivas dominantes, todas las regiones se vieron afectadas por varias condiciones que operaron en detrimento de la producción de plata.

En el ámbito doméstico, la minería enfrentaba una crisis de recursos, parcialmente provocada por las continuas guerras y por una dependencia en los métodos de producción que operaban como un límite a la productividad. Las bajas productivas repercutían en las tasas de utilidad y la capacidad de reinversión se volvió escasa. Los mineros mexicanos, protagonistas de esta historia, fueron los primeros en tratar de atraer capitales y adoptar sistemas productivos más eficientes sin mucho éxito. El período comprendido entre la salida de Maximiliano y la década de los ochenta, se caracterizó por una constante lucha para combatir la falta de recursos de capital y tecnología.

En el ámbito externo, la progresiva integración de la economía mexicana a la economía internacional colocó la punta de lanza de su sector exportador en un terreno particularmente frágil.

Hacia 1873 la unificación de varios países europeos y la adopción de unidades monetarias basadas en el oro, así como la progresiva adopción de este patrón en casi todo el mundo, deprimieron drásticamente la demanda de plata y los precios en el mercado internacional, ejerciendo aún mayor peso sobre los costos de elaboración de los productores de plata mexicana.¹¹

⁸ Herrera, "Empresa", 1989.

⁹ Parra, "Apuntes", 1994.

¹⁰ Cross, "Mining", 1976.

¹¹ Velasco *et. al.*, *Estado*, 1988, pp. 286-312.

El Estado, consciente de esas afecciones de la industria minera, respondió a las peticiones del sector minero adoptando cambios a favor de la inversión. Los pasos más firmes provinieron de las disposiciones legislativas que se plasmaron en el Código Minero de 1884 y la Ley Minera de 1892, en las cuales hicieron modificaciones sustanciales a las medidas que regían a la minería y permitieron que esta actividad atrajera a los capitales extranjeros a través del abaratamiento de las concesiones y de las rebajas fiscales.¹²

LA DIPLOMACIA, ¿PROMOTORA DE LA INVERSIÓN?

Hacia el último cuarto del siglo XIX, como reflejo de una conciencia de la adquisición de un poderío dentro del ámbito mundial con respecto a las potencias europeas, la política exterior estadounidense adquirió nuevas formas de acción para la práctica expansionista. El despliegue de sus prácticas anexionistas y de establecimiento de protectorados se limitó a otras áreas del mundo y acondicionó otras prácticas para México.

La política exterior generada en el Departamento de Estado de Estados Unidos estaba reflejada en la actividad de sus ministros y embajadores enviados a México, entre 1873, con el nombramiento de John W. Foster, hasta antes de la llegada de Henry Lane Wilson

¹² Bernstein, *Mexican*, 1964, p. 27; Sariego et al., *Estado*, 1988, pp. 28-32 y anexo en pp. 384-390.

en 1909. Los asuntos que los ocuparon se dirigieron a cultivar los enlaces comerciales, propios de la política encaminada a la búsqueda de mercados promovida por los secretarios de Estado en turno, así como a promover la inversión. Los proyectos para construir ferrocarriles fueron parte importante de los asuntos registrados por los diplomáticos.¹³

Pero los documentos oficiales relacionados con el intercambio diplomático no reflejan cabalmente el acelerado proceso de penetración económica que otros sectores mostraban, y que modificaba de manera tajante la estructura de las relaciones de México con otros centros de poder mundiales.

Por ejemplo, la minería recibió enormes cantidades de recursos. A partir de 1892 se comenzaron a registrar de forma intensiva denuncias sobre minas y peticiones y registros de compañías de distintos tamaños, cuya inversión acumulada hacia el fin del porfiriato representaba algo más de 800 000 000 de pesos.¹⁴

La presencia económica fue incrementándose con base en la acción de personajes claves que habían desarrollado actividades similares en su país y ahora dedicaban esfuerzos por exten-

¹³ Pletcher, "Rethoric", 1981; Riguzzi, "John", 1998, p. 147; Suárez, *Nombre*, 1998. Las biografías contenidas en este último texto demuestran que los ministros y embajadores estadounidenses que fungieron durante el porfiriato se ocuparon en la mayor parte de los casos de asuntos limítrofes, y de frecuentes reclamaciones que ciudadanos estadounidense residentes en México hicieron a lo largo del siglo.

¹⁴ Rosensweig, "Comercio", 1965, pp. 635-729.

der sus negocios al país vecino y, en muchos casos, buscaban el reconocimiento oficial de su gobierno para contar con un mayor margen de acción dentro de México.

Lo más parecido a la actividad realizada por los empresarios y promotores comerciales, la prensa y las asociaciones profesionales, no se llevaba a cabo por los ministros o embajadores, sino por los cónsules, agentes consulares y agentes de negocios que operaban en distintas ciudades del país.

Los cónsules, tanto el general que operaba en la ciudad de México, como los numerosos que se fueron estableciendo en distintos puertos y centros productivos del país, eran los que hacían los contactos y ejercían la promoción. Desde los años setenta, mientras las embajadas intentaban establecer tratados de comercio, los cónsules reunían la información que permitiera a los inversionistas hacer cálculos y proyectos de inversión.

Julius Skilton, cónsul general de Estados Unidos en 1877, era quien informaba al Departamento de Estado que tenía en mano dos compromisos de empresarios de Nueva York (uno de ellos George Manson), quienes presentaban ya una lista de artículos susceptibles de ser comerciados —a manera de lo que ahora llamaríamos un estudio de mercado— para iniciar convenios de comercio con mexicanos.¹⁵ En diciembre del mismo año informa-

¹⁵ Skilton, cónsul general al segundo asistente del Departamento de Estado, México, 5 de octubre de 1877, en National Archives of Washington (en adelante NAW), *Despatches from United States Consuls*, rollo 187.

ba con detalle de las potencialidades de la minería en Real del Monte, Pachuca y el estado de Sonora.¹⁶

Los informes posteriores de los cónsules generales, sobre todo durante los años ochenta del siglo XIX, estuvieron siempre al día en cuanto a las cifras de acuñación que se registraban en las distintas Casas de Moneda regionales, como indicadores del crecimiento de la producción de plata y de las cifras de producción y comercio de azogue, utilizado para la refinación de los minerales.¹⁷

No es exagerado decir que los detalles sobre las nuevas disposiciones fiscales relativas a la minería bajo el gobierno de Manuel González,¹⁸ y los cambios que se generaron en los años ochenta hasta la introducción del Código Minero de 1884, fueron motivo de la más atenta inspección y difusión por parte del Consulado general estadounidense. Dicho proyecto fue comentado como un gran evento por parte de estos cónsules promotores.¹⁹

Había, además, una conexión directa de los otros medios de prensa especializada en la promoción con los cónsules y, en algunos casos, la generación de información era confiada para su difusión en uno y otro sentido.

¹⁶ Skilton al secretario de Estado, 20 de diciembre de 1877, en *ibid.*

¹⁷ Reporte general del cónsul general, 6 de diciembre de 1880; David Shutter, cónsul general, al Departamento de Estado, 16 de febrero de 1887, en NAW, *Despatches, loc. cit.*, rollo 9, vols. 17-18 y rollo 147.

¹⁸ 28 de diciembre de 1880, en *ibid.*, rollo 89.

¹⁹ Correspondencia, anexos, 8 de junio de 1883, en *ibid.*, rollo 195.

Desde los años setenta México presenciaba un auge de la prensa especializada en la industria minera que era alimentada con información producida por los cónsules. Dentro de los círculos mineros se difundieron ampliamente publicaciones como el *Engineering and Mining Journal*, el *Mining Magazine* y un derivado nacional, fundado en 1873, *El Minero Mexicano*, cuyos editores Mauricio Leveck, Filomeno Mata y después Richard Chism utilizaron hábilmente este medio para difundir los progresos de la minería mexicana, y afirmaban en su publicidad que éste era

el mejor medio para los manufactureros ingleses y americanos de insumos, maquinaria minera, herramientas, artículos del hogar etc., para todos los exportadores que deseen llegar a los mineros, comerciantes y capitalistas de esta república donde el consumo de bienes se incrementa diariamente.²⁰

Mayor evidencia la constituyen los múltiples testimonios escritos por ingenieros mineros, inversionistas y aun individuos o acompañantes de aquellos que llegaron a México para integrarse a las actividades mineras.²¹ Fre-

²⁰ *El Minero Mexicano*, 6 de febrero de 1890. Aunque esta nota se tomó de un ejemplar de esa fecha, la información apareció en el recuadro introductorio de cada número desde su aparición en 1873.

²¹ Aunque la cronología de estos escritos es variada, y predomina aquella que fue escrita en retrospectiva, quizá valga la pena mencionar el recuento que hace Mary Hallock Foote de su estadía en México, hacia fines de los años setenta, acompañando a su esposo, ingeniero minero que aparece citado en Rodman, *Victorian*, 1972. Son básicos también los textos de

cuentemente los autores de estos textos entablaban amistad con los cónsules y agentes consulares.

Estos medios resultaban más eficaces en la promoción de la inversión que en la actividad de los funcionarios de las embajadas, ya que este proceso de intercambio entre los dos países, si bien formaba parte de tendencias que finalmente se insertaban en el expansionismo de Estados Unidos, no siempre fue explícito en las altas esferas de la política diplomática.

Paradójicamente en 1889, Estados Unidos impuso un impuesto a las importaciones de plata, principal producto de exportación de México, asunto que no impidió que los empresarios mineros estadounidenses llevaran sus capitales a México y finalmente se beneficiaran.²²

Esta situación fue mucho más patente hacia mediados de la década de los noventa, cuando grandes inversiones de capital se encontraban colocadas en diversas compañías en distintas regiones del país. La prensa minera comentaba que el cónsul general de Estados Unidos, en esa época, Andrew D. Barlow de la ciudad de México, había calculado que se habían invertido 500 000 000 de pesos oro por 1 117 compañías americanas y por particulares, resultado de los últimos 25 años de actividad en México. La minería después de los ferrocarriles era el segundo rubro en importancia y representaba aproximadamente 80 000 000 de pesós. El destino era principalmente la inver-

Rickard, *Journeys*, 1907; Southworth, *Directorio*, 1908; Martin, *Mexico's*, 1906.

²² Pletcher, "Rethoric", 1981.

sión en infraestructura y, por tanto, era posible rehabilitar minas que habían permanecido inactivas por falta de capitales.

Señalaba que Sonora era el estado más favorecido con 27 000 000 de pesos, Chihuahua con 21 000 000, Durango con 6 500 000 y Coahuila con 6 000 000.²³ Esto se explica por la importancia de las inversiones asentadas en la explotación de minerales industriales localizados en el norte del país, donde se desarrollaron grandes consorcios mineros.

Por la parte mexicana, aunque el anzuelo de la legislación minera fue mencionado por los funcionarios de la Secretaría de Relaciones Exteriores y la minería, fue considerada en las negociaciones de convenios bilaterales de comercio como el de 1883, su promoción recorrió canales más informales a través de los funcionarios del cuerpo diplomático que claramente tenían intereses mineros. Seguramente el contacto personal entre mineros, aun de distinta nacionalidad, obró más en favor de la inversión efectiva en el sector. Personajes como Matías Romero, Francisco Z. Mena, político con intereses mineros en Guanajuato, y otros miembros de la Sociedad Minera Mexicana que eran ampliamente identificados por sus intereses por la Secretaría de Relaciones Exteriores.²⁴

²³ *El Minero Mexicano*, 2 de abril de 1903, t. 42, núm. 14.

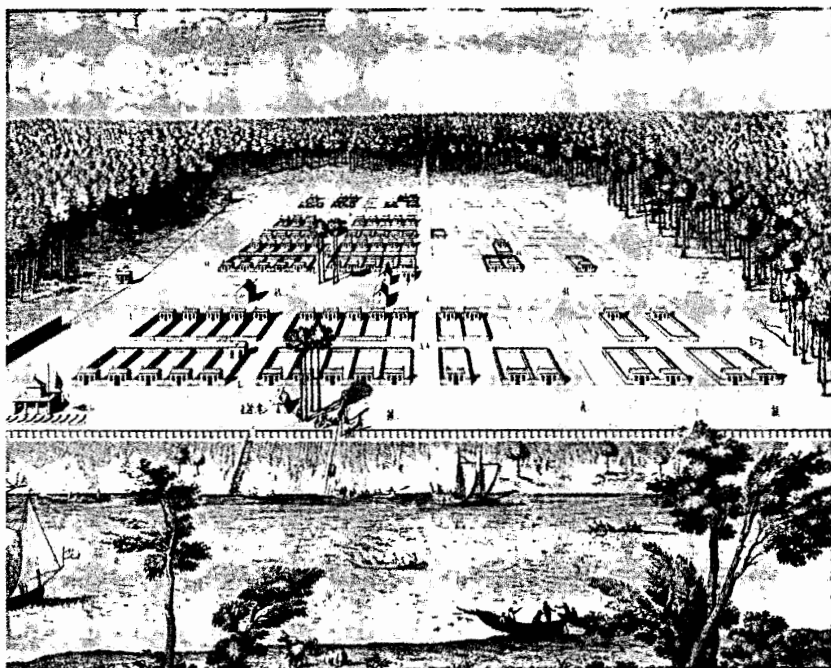
²⁴ Secretario de Relaciones Exteriores, Ignacio Mariscal a Cuerpo diplomático y consular, 6 de abril de 1883, en Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México (en adelante AHSREM), exp. 40-16-21,

El creciente interés y la continua llegada de ingenieros, capitalistas y especialistas, fueran estos contratados por las compañías mexicanas o llegaran en búsqueda de mayores oportunidades para la inversión en la minería, se manifestó en la conformación de grupos "profesionales" de mineros. Entre los años setenta del siglo XIX y la primera década del XX, se multiplicaron los intentos por formar compañías; se hizo más importante la contratación de ingenieros y expertos en la materia, se intensificó la compra de insumos y maquinaria de Estados Unidos; se buscó ahí también la tecnología extranjera y proliferaron las asociaciones mineras. Algunas tuvieron un carácter netamente nacional, como la Cámara Minera de México, pero otras compartieron con los estadounidenses y aun mineros de otras nacionalidades, espacios comunes de reflexión y acción dentro de la actividad minera.

EMPRESARIOS Y CONSULES

Como vimos, Estados Unidos combinaba en su política exterior un cometido plenamente expansionista y que intentaba proteger su producción interna. El sector minero mexicano ofreció un campo fértil para prolongar una tradición madurada dentro de los estados mineros de Estados Unidos a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y, hacia finales del siglo, procuró condiciones favorables para la atracción de capital.

Cabe anotar que el tipo de inversiones y el tamaño de las compañías estadounidenses que se instalaron en



México fue muy diverso; aun cuando al final del porfiriato sus capitales se concentraron mayormente en los estados del norte, dedicándose a la explotación de minerales industriales y al establecimiento de grandes fundiciones y refinadoras como los consorcios Guggenheim Asarco.²⁵ Durante la primera mitad de la década de los noventa del siglo XIX, en el caso del centro de México referente a las zonas mineras de tradición más vieja, hubo un número enorme de compañías de diversas di-

mensiones que aprovecharon las ventajas de la nueva legislación. Muchas de éstas habían surgido como resultado de intercambios, que si bien se insertaban en las políticas generales, se habían gestado a lo largo de casi tres décadas a través de la permanencia, trabajo e intercambio profesional entre mineros estadounidenses y mexicanos.

El crecimiento de las actividades mineras, mercantiles, y los ferrocarriles en distintas áreas del país habían promovido el establecimiento de representaciones consulares en un número mayor de ciudades del país.

²⁵ Velasco *et al.*, *Estado*, 1988, pp. 372-375.

Para 1896 se habían establecido ya 41 representaciones consulares estadounidenses, de distinto rango, en ciudades del interior de la república, que funcionaban con un cónsul general; otras tenían cónsul y vicecónsul y otras, simplemente, agentes consulares. En 1902, el gobierno de Estados Unidos contaba ya con otras dos representaciones.²⁶ Más de un tercio de ellas se encontraban en ciudades donde existían compañías mineras con capital estadounidense.

A diferencia del auge minero industrial del norte, centrado mayormente en el procesamiento de minerales y considerado como la forma más representativa del capital estadounidense en México, el estado de Guanajuato fue el otro lado de la moneda que funcionaba como representante de las zonas plateras del centro de México. Aquí la actividad empresarial ligada a la primera fase de inversiones mineras estadounidenses, se tradujo en la formación, al principio, de numerosas compañías de tamaño más modesto.

El proceso de inversión de capitales estadounidenses propició la inversión en este estado de cerca de 60 000 000 de dólares, repartidos aproximadamente entre 70 compañías.²⁷

Hubo numerosos casos que involucraron a la representación consular de Estados Unidos en la localidad. Debemos recordar simplemente que en Guanajuato operaba no un consulado sino una agencia consular que tenía una función notarial, lo que hacía sus fun-

ciones aún más directas con los inversionistas y sus socios. De ese modo se comprometía en la promoción y el establecimiento de distintas actividades mineras. Existen dos casos muy claros en este sentido, el de Dwight Furness, quien fuera agente consular estadounidense en Guanajuato entre 1896 y 1902²⁸ y creó una compañía minera con su nombre, y el de Norman Rowe, que fungió como agente consular en 1908²⁹ pero que fue gerente de la Guanajuato Power and Electric Company.³⁰

Mientras la mayoría de los ingenieros y expertos estadounidenses que colaboraron y dirigieron a las compañías formadas en Guanajuato llegaron durante los últimos años de la década del siglo XIX, y principios del XX, Furness tenía ya experiencia forjada desde 1887.

Este personaje antes de vincularse a otras actividades comerciales se integró al sector minero, pero también estaba en contacto con otro empresario del ramo que fungía como agente consular estadounidense en el estado de Guanajuato hacia fines de 1880, Edward Williams, con quien se asoció para la comercialización de minerales.³¹

Furness fundó la Dwight Furness y Compañía, que más tarde transformó su nombre al inglés con fines de recapit-

²⁸ *Guía diplomática*, 1896, p. 200, y *Guía diplomática*, 1902, p. 265; Acta de formación de la compañía citada en Meyer, *Minería*, 1998, p. 130.

²⁹ *Guía diplomática*, 1908, p. 12.

³⁰ Martín, *Mexico's*, 1907, p. 248.

³¹ *Ibid.*, p. 244 lo menciona como agente consular en la década de los ochenta, pero no se ha encontrado la referencia en los registros consulares.

²⁶ *Guía diplomática*, 1896, pp. 200-201 y

Guía diplomática, 1902, pp. 264-266.

²⁷ Meyer, *Minería*, 1998, p. 101.

