

## Las compañías británicas *free-standing* y la fiebre del oro en Venezuela\*

Jeffrey G. Snyder

**D**urante la segunda junta general de accionistas de la Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd., celebrada el 5 de octubre de 1882 en el hotel Cannon Street de Londres, el presidente Charles Ronaldson se refirió a varias quejas, y confesó que él mismo sabía muy poco del estado de su compañía minera en el distrito Yuruari de Venezuela, sobre todo porque en ese momento no había un superintendente a cargo de la mina, ya que la compañía había despedido de ese puesto a C. C. Downes. En defensa de la junta directiva, Ronaldson dijo:

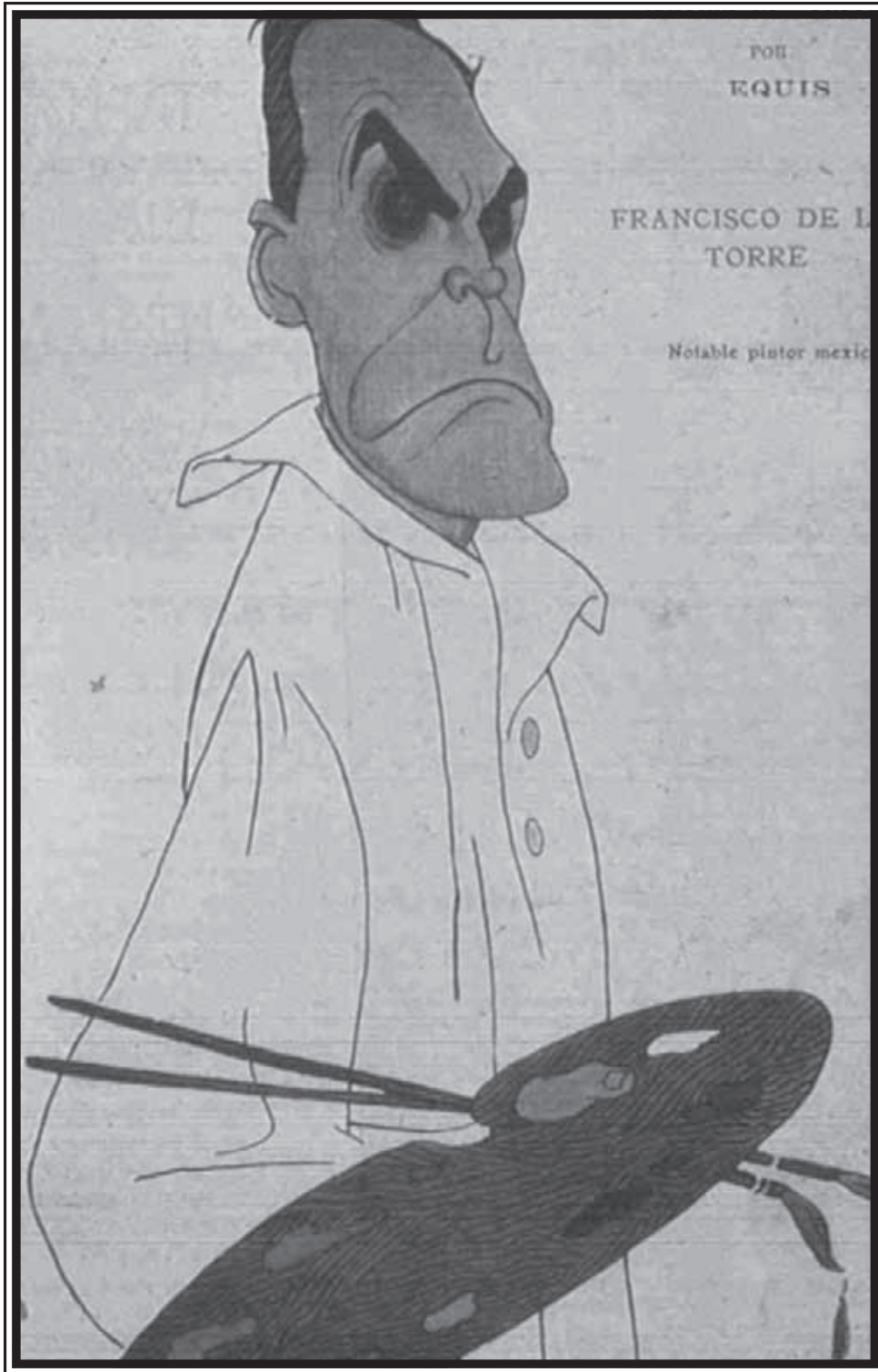
No obstante, yo espero que ustedes estén de acuerdo conmigo en que estos asuntos son extremadamente difíciles de controlar desde Londres. El administrador está tan lejos, que para cuando se envíe y se reciba noticia habrá pasado cerca de un trimestre, de modo que debe considerarse que un par de cartas y respuestas ocuparán la mejor parte del año.<sup>1</sup>

\* University of Maryland. Una versión en inglés del presente artículo fue presentada en el III Congreso de la Asociación de Historia Económica de México, Cuernavaca, Morelos, octubre de 2007. Trad. de Alma Parra.

<sup>1</sup> “Callao *Bis* Report of General Meeting”, en *Mining Journal*, 7 octubre, 1882, p. 1203.

Siguiendo el camino de Mira Wilkins, los expertos en la materia durante el siglo XX han llamado a ese tipo de “entidades” compañías *free-standing*.<sup>2</sup> Las compañías *free-standing* se diferencian de las que los historiadores de los negocios caracterizan en la actualidad como “empresa multinacionales” en las que aun y cuando su financiamiento depende del mercado de dinero doméstico, inician desde el principio sus operaciones en el extranjero, en vez de expandirse a partir de un negocio doméstico preexis-

<sup>2</sup> Aunque la definición de compañía *free-standing* ha sido frecuentemente utilizada en la minería, de ninguna manera está confinada a ese sector. Las firmas *free-standing* también involucraban a otras industrias, sobre todo a los ferrocarriles y las plantaciones. Wilkins define a la compañía *free-standing* como “una compañía establecida en un país con el propósito de hacer negocios fuera de ese país”; véase M. Wilkins, “The *Free-Standing* Company Revisited”, en M. Wilkins y H. Schröter (eds.), *The Free-Standing Company in the World Economy*, Oxford, 1998, p. 3. En Gran Bretaña este tipo de establecimiento ofrecía dos grandes ventajas: 1) protegía a los inversionistas interesados en oportunidades en el exterior de los extranjeros y sus gobiernos al sujetar las compañías a la ley británica; y 2) al hacer la denominación de las acciones en libras esterlinas, que podían ser compradas y vendidas en el mercado de valores de Londres, permitía a las compañías incrementar el capital más fácilmente y minimizar el riesgo para los inversionistas al aumentar la liquidez de sus inversiones en caso de que las cosas se pusieran mal; véase M. Wilkins, “The Free Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment”, en *Economic History Review*, vol. 41, núm. 2, mayo de 1988, pp. 262-263.



tente y exportar luego una ventaja comparativa específica.<sup>3</sup>

Para efectos de este trabajo, la compañía *free-standing* se definirá a partir de lo que es quizá su rasgo menos controvertido: una compañía formada en un país con el propósito de llevar a cabo operaciones en el extranjero desde el principio, sin un previo desarrollo doméstico, caracterizada por un pequeño cuartel local, confianza en la equidad de mercados de capital y fundada sobre una serie de nichos de mercado.

Pese a las distintas revisiones que se le han hecho al concepto, o quizá precisamente gracias a ellas, parece haberse logrado un consenso alrededor de lo que son las compañías *free-standing*, al reconocerles cuando menos un valor heurístico y analítico.<sup>4</sup> Este concepto ha generado un volumen impresionante de discusiones académicas en las que Venezuela proporciona un nuevo ejemplo de país huésped para que los estudiosos lo consideren y comparen con estudios específicos de otros países. Entre 1879 y 1894 Venezuela recibió 29 compañías *free-standing* dedicadas a la minería de oro, con una inversión de 13.1 millones de libras esterlinas, y un siglo después, entre 1980 y 1990, se crearon alrededor de 70 compañías *free-standing* para explotar minas de oro con una inversión de 1 700 millones de dólares, en la que se incluían capitales de compañías multinacionales como BHP y Placer Dome.<sup>5</sup> En ambos casos la mayor parte del capital se perdió.

<sup>3</sup> Véase especialmente la teoría del ciclo productivo (product cycle) de Raymond Vernon y la teoría ecléctica de J. H. Dunning; R. Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, núm. 2, 1966, pp. 190-207; J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres, Allen and Unwin, 1981.

<sup>4</sup> M. Wilkins, "The Significance of the Concept", en M. Wilkins y H. Schröter (eds.), *op. cit.*, p. 422; T.A.B. Corley, "The Free-Standing Company in Theory and Practice", en M. Wilkins y H. Schröter (eds.), *op. cit.*, pp. 130-147.

<sup>5</sup> El total de estas inversiones es en términos nominales: 1700 millones de dólares se gastaron en proyectos del oro de Venezuela en la fiebre de la década de los noventa; véase Omar García-Bolívar O. G. Faass y U. Vass, "Mining Law in Venezuela", en *Mining Journal*, vol. 330, 6 de marzo 1998; 13.1 millones de libras esterlinas se gastaron en Venezuela durante la fiebre del oro de la década de 1880; véase E. Ash-

mead, *Twenty-Five Years of Mining, 1880-1904*, Londres, 1909, p. 98.

Pese al significativo número de compañías *free-standing* dedicadas a la minería que se formaron en Venezuela durante las décadas finales del siglo XIX y principios del siglo XX, la experiencia de este país ha sido descuidada por la literatura relativa al tema. Lo que es más, el caso venezolano proporciona evidencia empírica a través del tiempo porque experimentó dos episodios de actividad industrial específica —minería del oro en este caso—, que tuvo lugar en un mismo país a un siglo de distancia. Al menos en el caso de Venezuela parecería que las bases teóricas relacionadas con el desarrollo de las compañías *free-standing* no están atadas a un desarrollo cronológico específico, y muchos de los factores presentes en periodos previos reaparecieron incluso un siglo después, y muy posiblemente con las mismas causas de origen.

Debido a la extensión del tema y del periodo que abarca en los siglos XIX y XX, el estudio se dedicará a definir los periodos en cuestión y proveer el contexto para futuras investigaciones. En cada periodo la atención se pondrá en la atmósfera social de la fiebre del oro que surgió en los centros financieros, seguida de un breve recuento de la historia de una compañía británica *free-standing* con operaciones en Venezuela.<sup>6</sup>

## El surgimiento de la fiebre del oro venezolana

El potencial de la minería del oro en Venezuela llamó la atención de los inversionistas victorianos a través de la colocación de optimistas artículos promocionales en los periódicos. Mucho de este material era, por decir poco, exagerado. El 2 de enero de 1879 *The Times* publicaba esta afirmación de parte de los señores Somes y Cía.:

mead, *Twenty-Five Years of Mining, 1880-1904*, Londres, 1909, p. 98.

<sup>6</sup> Para una visión completa, con estudios de caso para cada periodo véase J.G. Snyder, "Venezuelan Gold Mining and the Speculative Nature of the Free-Standing Company", tesis, Oxford, University of Oxford-Faculty of History, 2006.

[...] en relación con los descubrimientos recientes de oro en La Pastora, en Venezuela, pensamos que usted estaría interesado en saber que, para confirmar las noticias, tenemos en nuestro poder una pepita con peso de 14 onzas 14 dwt, que forma parte de un envío de 250 onzas de oro de ese distrito que nos hicieron llegar el mes pasado.<sup>7</sup>

En 1879 el ingeniero británico George Attwood hacía la siguiente y algo escandalosa exageración en el bien visto *Journal of the Geological Society*:

En la ribera sur del Orinoco, los fuertes construidos por Sir Walter Raleigh alrededor del año 1600 todavía existen bien conservados, y permanecen como la memoria de un intento galante realizado por él hace casi 300 años para obtener su El Dorado, que está ahora, después de un lapso tan prolongado a disposición de capitalistas enérgicos y sus ingenieros y parece exceder aún las más confiadas expectativas del ilustre Raleigh.<sup>8</sup>

Attwood hizo dos referencias a Raleigh y una a El Dorado en un reporte de minas dirigido a una audiencia supuestamente sofisticada. Aun las publicaciones industriales de respeto, como el *Mining Journal*, hacían a veces afirmaciones impetuosas. El 14 de agosto de 1880 el *Journal* tenía la siguiente información: “A través del cuidadoso pero enérgico y sistemático trabajo en las minas de Venezuela, ¿qué otro resultado se puede esperar?, sino el de un completo y muy rentable éxito?”.<sup>9</sup>

Muchos elementos de la información que llegaba a Gran Bretaña tomaron la forma de diarios de viaje y artículos en revistas de interés ge-

neral.<sup>10</sup> Estos panfletos y ensayos hacían notar las increíbles riquezas de la veta que habían descubierto y hacían poco esfuerzo para desmentir lo que las leyendas sobre El Dorado habían predicho. La fascinación histórica por la búsqueda de una ciudad dorada, hecha tan popular por Sir Walter Raleigh durante los años coloniales de Venezuela fue objeto de muchos de tales escritos. Casi todos ellos lograron incluir las palabras “El Dorado” en algún lugar del título, como medio para atrapar el interés de los lectores.

Los primeros viajeros británicos hacia la región se arriesgaban considerablemente, tanto en términos financieros como personales para probar que los rumores llegados a Inglaterra eran ciertos. Algunas de esas almas intrépidas compensaron los costos publicando los recuentos de sus aventuras. C. Le Neve Foster, por ejemplo, publicó en 1869 una memoria acerca de su experiencia venezolana:

Después de atravesar un pequeño tramo de bosque, se llega a un claro con platanos y caña de azúcar, y de cuando en cuando en cada lado de la vereda se puede ver hoyo tras hoyo, como si la gente hubiera estado tratando de cavar una fila de pozos tan cerca uno de otro como fuera posible. Estas son las excavaciones de Planada, trabajadas más de diez años atrás. A una profundidad de casi cuatro yardas, los mineros encontraron una cama de barro con oro que sólo tenía que ser lavado para obtener las pepitas. Desafortunadamente, lo más seguro era que justo en el nivel donde obtuvieron el oro los mineros iban a tener problemas con el agua, y no fue sino con dificultad que lograron trabajar ese depósito. Incluso ahora, por supuesto, debe haber mucho material intacto.<sup>11</sup>

Aunque la popularidad de esos libros todavía se desconoce, aparentemente tuvieron mucho

<sup>7</sup> “Gold in Venezuela”, en *The Times*, 2 de enero 1879. dwt = toneladas de peso muerto

<sup>8</sup> W.G. Wears, *The Prospects of Gold Mining in Venezuela*, Londres, 1888, p. 10.

<sup>9</sup> W. G. Wears, *ibidem*, p. 9.

<sup>10</sup> Un buen ejemplo puede verse en: W. Barry, *Venezuela: A Visit to the Gold Mines of Guyana and Voyage Up the River Orinoco During 1886*, Londres, 1886.

<sup>11</sup> C. Foster, “A Journey up the Orinoco to the Central Gold Field-Raleigh’s ‘El Dorado’”, Londres, 1869, p. 302.

impacto en los lectores con los medios necesarios para invertir en el exterior.

### El caso de la Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd.

De acuerdo con la lista de solicitudes presentadas ante la General Purposes Committee en la Bolsa de Valores de Londres, The Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd. fue incorporada el 19 de agosto de 1880.<sup>12</sup> Al día siguiente la compañía distribuyó un prospecto en el que incluía una lista puramente ornamental de los miembros directivos, compuesta de los típicos nombres de la realeza, generales del ejército retirados y miembros notables de la sociedad que no sabían nada de minería. La junta incluía, entre otros, los nombres del honorable conde de Perth y Melfort, el general W.F. Nuthall, Henry Mainwaring Duns-tan, R.F. Gladstone, Alexander Ward y Horatio Nelson.

Ninguno de estos caballeros era ingeniero. Los contratos con el superintendente y el ingeniero consultor no se hicieron sino hasta mediados de septiembre de ese mismo año.<sup>13</sup> Por lo mismo, presentaron un prospecto que reflejaba la falta de experiencia junto con una lista de lugares que se ofrecían por parte de los diferentes involucrados en la venta de las propiedades mineras en Venezuela. La mina de El Callao, propiedad de la rentable Compañía Minera El Callao había circulado en la literatura de la industria minera por algunos años. Al añadirle la palabra *Bis* a Callao, los fundadores sugerían que esta compañía seguiría los éxitos de su homónima.<sup>14</sup> No se sabe qué tan famosa se había vuelto la Compañía Minera del Callao en la *City* de Londres, pero los directivos de la actual compañía creyeron nece-

sario abrir sus prospectos destacando que “los siguientes resultados se han obtenido de la Mina del Callao”.<sup>15</sup> Los prospectos precedían la lista de logros de la compañía minera El Callao, señalando una rentabilidad de sus dividendos de 130 por ciento y una cotización de sus acciones casi diez veces mayor que la original.

Debajo de esas afirmaciones se enfatizaba la “emisión del capital de La Callao *Bis* Gold Mining Company, Limited”. El prospecto proponía la venta de 130 mil acciones de una libra esterlina cada una. De estas 130 mil acciones, 43 mil 333 se proponían como pago parcial dedicado a la compra de la concesión Sosa-Méndez y la concesión de la Callao *Bis* (antes conocida como la concesión Unda), dejando el resto de 86 mil 667 acciones para ofrecer al público.<sup>16</sup> Los dos terrenos no eran adyacentes pero sumaban en conjunto a 283 ha, a una distancia de apenas 2.7 km en el distrito de Nueva Providencia.

Además de la compañía, había tres partes involucradas en la compra de la Callao *Bis* y la concesión Sosa-Méndez: la *Private Investors' Association Ltd.*, la *Mines Investment Association Ltd.*, junto con los señores Juan de Dios Méndez, Pedro Felipe Sosa, y los herederos del señor Méndez Díaz —representado por su abogado, José María de Rojas—. <sup>17</sup> Los contratos no aparecen en los archivos, por lo que los términos exactos de este acuerdo se desconocen. Sin embargo, la *Private Investors' Association Ltd.* y la *Mines Investment Association Ltd.* eran empresas de propiedad privada, sin registro en la Bolsa de Valores.<sup>18</sup> Aun sin ver el contrato, uno

<sup>15</sup> GL, Prospectus of the Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd.

<sup>16</sup> El presidente de la Compañía Minera El Callao, Antonio Liccioni, se refería a la concesión de la Callao *Bis* por su nombre original: Unda.

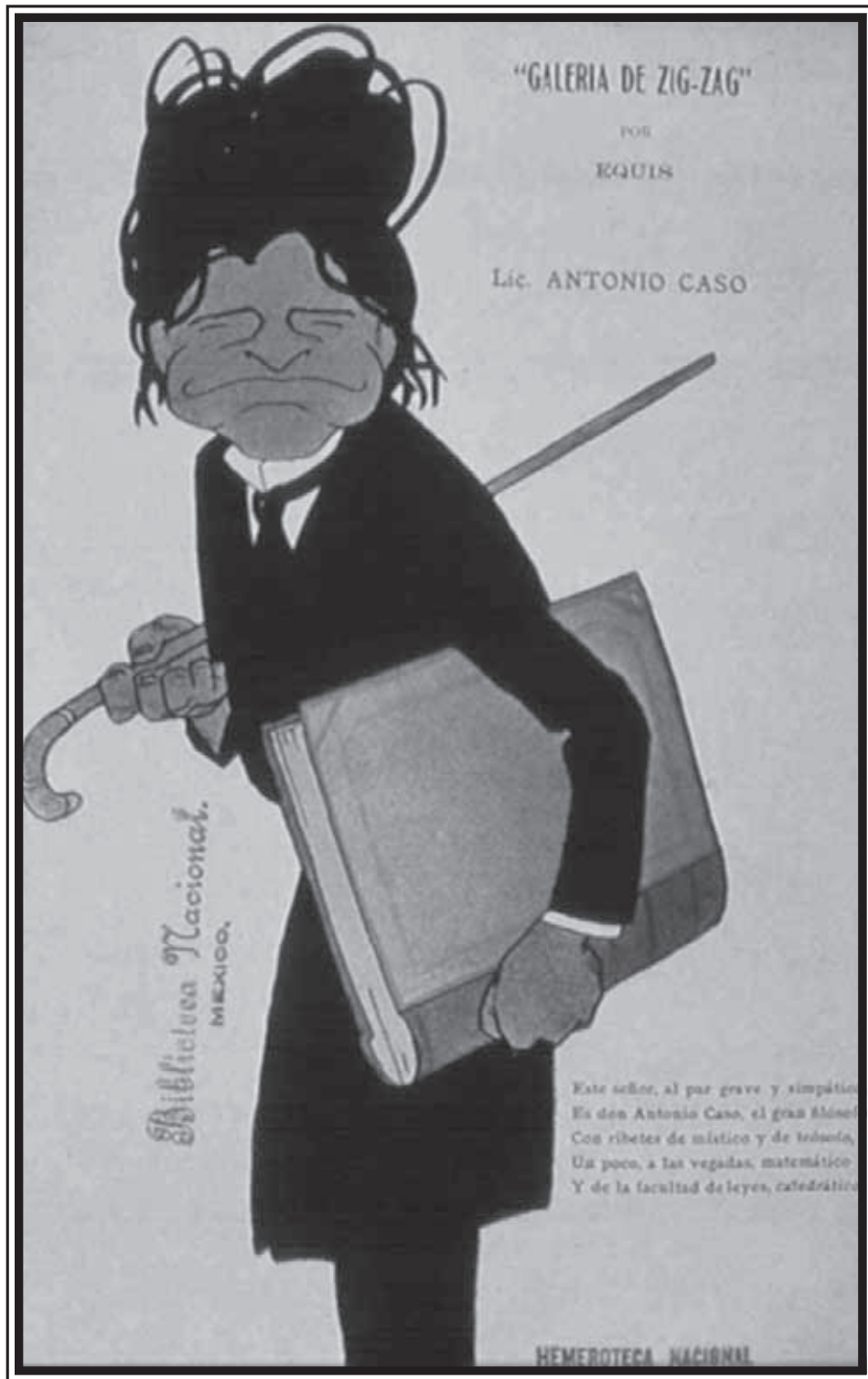
<sup>17</sup> GL, Prospectus of the Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd. Las partes no se conocían a la fecha de publicación de la primera edición del prospecto, sino que sus identidades aparecieron en las notas de la página final de ediciones posteriores, como la que se encuentra en el expediente de la Guildhall Library de Londres.

<sup>18</sup> Estas dos casas financieras mineras aparecen frecuentemente en los archivos de la Guildhall Library y forman parte de un nicho de inversión responsable por varias compañías *free-standing*; véase GL, *Mining Reports*.

<sup>12</sup> Guildhall Library (GL), MS 18001/5B/29, Prospectus of the Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd., Londres, 19 de agosto, 1880.

<sup>13</sup> *Idem*; C.C. Downes fue contratado el 14 de septiembre de 1880. mientras a George Atwood se le contrató el 29 de septiembre de 1880.

<sup>14</sup> *El Oxford English Dictionary* define el adverbio *Bis* como repetición, de nuevo.



puede asumir que estas dos asociaciones funcionaron de algún modo como negociadores financieros para la operación. A juzgar por los nombres de las personas involucradas, y por el hecho de que el grupo venezolano estaba compuesto por varios comerciantes de propiedades, no hay lugar a dudas de que José María de Rojas, ministro plenipotenciario de Venezuela en Londres y abogado a cargo de la propiedad en venta, sirvió como promotor y vendedor.

La naturaleza del prospecto ponía en duda a la empresa desde sus primeras etapas por varias razones: presentaba la evidencia de su inminente éxito citando “afirmaciones de personajes cuya posición oficial hacía que sus testimonios no fueran cuestionables por el origen de sus medios de información y de su puesto”.<sup>19</sup> La narración continuaba con algunas opiniones positivas de unos cuantos individuos cuyos puestos les permitían ofrecer testimonios plausibles, como en el caso del vice-cónsul Kenneth Mathison, a quien rara vez —en su calidad de diplomático— se le vio involucrado en actividades de la industria minera venezolana desde los primeros años de su actividad en el Consulado; José María de Rojas, quien formaba parte de las listas del prospecto como ministro plenipotenciario en la Corte de Saint James y la República de Francia y actuaba como abogado en conexión con la compra de las concesiones; y el cónsul de Venezuela en Londres, Frederick Hemming, que recomendaba a la compañía como una empresa próspera y deseaba un futuro exitoso de parte de los Estados Unidos de Venezuela.

Más sospechoso aún podría resultar el mapa de la propiedad anexada al prospecto, que mostraba una línea en dorado brillante que representaba la veta de la mina El Callao. La línea trazaba una vertical perfecta desde la Compañía Minera El Callao a través de la propuesta Callao *Bis* y las propiedades de los Sosa-Méndez y Díaz. En ningún lugar se mencionaba que era el supuesto trayecto de la veta del Callao, más que su curso real. Era particularmente dudoso que el mapa dibujara

<sup>19</sup> GL, Prospectus of the Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd.

la veta a través de la concesión Sosa-Méndez y Díaz, situada a más de tres km de la propiedad del Callao, y tendría que pasar sin interrupción a través de colinas, ríos y otros accidentes geográficos. Las notas señalaban que “el mapa fue preparado por Carlos F. Siegert, Esq., Ingeniero Oficial del Gobierno del Estado de Guyana, Venezuela, y certificado por *SU* Excelencia Señor don J. M. de Rojas, ministro plenipotenciario de Venezuela ante el Gobierno Británico”. El señor Rojas, un concesionario de minas de oro desde mediados de la década de 1860 y emparentado por matrimonio con Guzmán Blanco, parece haber jugado un papel importante en la venta de la propiedad.<sup>20</sup> Al mismo tiempo que Rojas vendía la tierra propuesta, aparecía como valuador por parte de los compradores, creando un obvio conflicto de intereses. El 14 de septiembre de 1880 C. C. Downes fue nombrado superintendente,<sup>21</sup> y quince días después la compañía confirmó a George Attwood como ingeniero consultor.<sup>22</sup> El trabajo comenzó con la habilitación de la mina y Attwood y Downes se trasladaron a ella en octubre.

El 10 de enero de 1881 Attwood emitió su primer reporte de ingeniería desde las minas, mismo que la compañía distribuyó entre los accionistas en una circular al día siguiente.<sup>23</sup> Encontró que la concesión de la Callao *Bis* contenía cinco minas potenciales, y una para la concesión de Sosa Méndez y Díaz. Attwood cavó un socavón exploratorio en la mina tres, pero concluyó: “no hay ningún indicio favorable con el que nos hallamos encontrado, el trabajo en la mina se suspendió”. El reporte resaltó las minas cuatro y cinco como las más prometedoras, pero en este caso proporcionó muy poca evidencia empírica para apoyar el reporte. Su evaluación de la mina seis, en la concesión Sosa Méndez y Díaz, no ayudaba en

<sup>20</sup> Adelina Rodríguez-Mirabal, “Concesiones auríferas e inversiones extranjeras en la Guayana Venezolana, 1850-1900”, p. 251. Guzmán Blanco fue presidente de manera intermitente en Venezuela entre 1870 y 1888.

<sup>21</sup> GL, Prospectus of the Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd.

<sup>22</sup> GL, Prospectus of the Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd.

<sup>23</sup> GL, MS 18001/5B/29, Engineering Report of Mr. George Attwood, Londres, 10 febrero 1881.

lo absoluto; daba una descripción de la veta ya trabajada por la Union Company “en los terrenos cercanos a la concesión Sosa”, y concluía: “el futuro de su compañía es el más promisorio y al dotarla de la maquinaria y el trabajo de minas necesarias, bajo una buena administración, no veo razón alguna por la que esta negociación no sea un éxito.”<sup>24</sup> No es fácil explicar un dictamen final tan positivo, dada la ambigüedad del reporte.

El 5 de marzo de 1881, el *Mining Journal* publicó un artículo y una carta anónima sobre la Callao Bis Gold Mining Company, Ltd.<sup>25</sup> El artículo publicaba extractos de las minutas de la junta extraordinaria de la compañía, realizada cuando Attwood regresó de las minas. Los directores presentaron a Attwood, quien fue recibido con “vivas” y procedió a resumir los hallazgos de su reporte. De acuerdo con la transcripción, los accionistas hicieron algunas preguntas al final de su presentación. El señor Sutton preguntó sobre el tiempo necesario para enviar e instalar la maquinaria. Attwood estimó que “seis o siete meses entre que salieran de Inglaterra y se instalaran en las minas”. A una pregunta relacionada con la mano de obra Attwood respondió: “con los arreglos necesarios no habrá ninguna dificultad con la mano de obra”. Luego de estas sesudas preguntas, la junta degeneró en un frenesí de especulación:

Mr. Wright creía que el distrito había sido conocido por sus depósitos auríferos por siglos. El Presidente de la mesa dijo que se creía que era El Dorado de Sir Walter Raleigh. Mr. Attwood agregaba que los fuertes construidos por Sir Walter Raleigh todavía estaban ahí. La Callao Company estaba pagando muy bien en la actualidad. Mr. Wright dijo que había oído de una fuente autorizada que existía toda probabilidad de que los productos de oro de Venezuela excederían por mucho los de California

y Australia. Su fuente autorizada era un caballero que conocía Venezuela perfectamente bien y cuya opinión no podía ser contradicha.<sup>26</sup>

La junta se levantó en tan entusiasta circunstancia. Sin embargo, la carta anónima publicada en la misma edición del *Mining Journal* era una refutación cáustica, pues al evaluar el reporte de Attwood se decía:

La única verdad que tenemos con esta noticia es que existen muchos trabajos anteriores en la mina. La exploración de la propiedad se dilató por todo lo que se ha dicho, jungla, etc. ¿Qué tantos serán los retrasos antes de que la superficie sea limpiada? Se tendrá que construir maquinaria de desagüe para bombear agua de las minas, además de instalar otra maquinaria más cara para la carga y la trituración, y sin mencionar lo inaccesible del distrito que se encuentra en el Orinoco, a 240 kilómetros de la costa. Se nos ha informado que la mano de obra es abundante. Ahora, entre esta afirmación y el último telegrama de Potosí hay una clara inconsistencia, ya que los reportes telegráficos señalaron que las bajas ganancias se han debido a escasez de mano de obra [...] Tiendo a pensar que el valor [de la compañía] está desapareciendo, o por qué será que tenemos tantas acciones que se han traspasado a otras manos en el mercado. Afortunadamente, “Damas de París” se han interesado por las acciones, de ahí el premio. Hemos sido informados de que las operaciones comenzarán en siete meses. Con todo respeto a la opinión del señor Attwood, yo pondría el tiempo a 14 meses. Algunas de las compañías indias se formaron en 15 meses y la maquinaria no se ha instalado. Es razonable, entonces,

<sup>24</sup> *Idem.*

<sup>25</sup> “Callao Bis”, en *Mining Journal*, 5 de marzo de 1881, pp. 286-287.

<sup>26</sup> Bodleian Library, Newspaper Cuttings of Files of the Council of Foreign Bondholders, Film 1411, vol. II, 288, Oxford, 1975.



suponer que le tomará ese tiempo, si no es que más, a la Callao *Bis* Company.<sup>27</sup>

La aseveración más alarmante era que importantes inversionistas del grupo habían distribuido sus acciones entre las “Damas de París” y que el cronograma de Attwood era demasiado optimista. El comentario presentaba varios argumentos racionales, sugiriendo a los accionistas de la Callao *Bis* Gold Mining Company Ltd. que estaban en serio peligro, y de hecho la compañía se declaró insolvente cuatro años después de esa carta.

### La actividad de las compañías *free-standing* en Venezuela al final del siglo XX

El mismo fenómeno especulativo visto durante la década de 1880 regresó a Venezuela durante la década final del siglo XX. Una nueva ola de compañías mineras extranjeras llegó para gastar sumas considerables y partir al poco tiempo con grandes pérdidas, como si los inversionistas estuvieran otra vez listos a financiar compañías hasta entonces desconocidas en su búsqueda de El Dorado en el distrito aurífero de Venezuela.<sup>28</sup> J.F. Hennart ha sugerido que, de hecho, muchas de las empresas extranjeras que operaban en Venezuela durante este periodo eran compañías *free-standing*.<sup>29</sup>

Mientras en el siglo XIX los barcos de vapor y los cables telegráficos submarinos proporcionaron aparentemente falsas seguridades a los inversionistas, en el tardío siglo XX ese papel correspondió a los avances técnicos en la minería, que supuestamente mejorarían las oportunidades de éxito. Lo que permaneció igual fue el formato organizativo de la compañía *free-standing* y su habilidad para canalizar considerables

recursos financieros a una jungla lejana y sin mapa en busca de oro. Desde sus pequeños cuarteles en los centros financieros —que aparte de Londres en la década de 1990 contaban ya con Vancouver y Toronto—, las compañías *free-standing* se dirigieron al distrito del oro de Venezuela con muchas de las mismas esperanzas y experimentaron muchos de los mismos problemas para establecerse que habían enfrentado más de un siglo atrás las otras compañías.

El 23 de agosto de 1985 el *Times* reportaba que “las de la Greenwich Resources pueden ser acciones con suerte. Es la primera compañía exploradora de oro en años que se une al mercado de acciones de Londres, y su llegada coincide claramente con la publicación, el día de ayer, de un enorme y creciente tomo de oro del corredor Laing y Cruickshank”.<sup>30</sup>

En el verano de 1995 el presidente de la compañía localizada en Malvern, Dr. Colin Phipps, rogaba al embajador venezolano que llamara a la Guardia Nacional para desalojar a alrededor de 450 mineros inconformes, que habían invadido y tomado durante la primavera el terreno de la concesión de la compañía. El presidente Phipps estimaba que la compañía había gastado diez millones de libras esterlinas en proyectos en Venezuela desde 1985, y que la empresa sacaría a todo su personal extranjero para finales del año.<sup>31</sup>

Previamente a la llegada de Greenwich, a mediados de la década de 1980 no había ninguna compañía explotadora de oro activa en Venezuela por más de 50 años. Para 1994, sólo nueve años después, el número de compañías extranjeras dedicadas al oro en el distrito aurífero de Venezuela había llegado a 70. El proceso, sin embargo, se revirtió a mayor velocidad ya para fines de 1995, cuando 55 de las compañías habían dejado el país.<sup>32</sup> Las compañías *free-standing* que dominaban la fiebre del oro de los años 1880 se convirtieron de nuevo en la estructu-

<sup>27</sup> “Callao *Bis*”, en *Mining Journal*, ed. cit., p. 286.

<sup>28</sup> Un total de 1700 millones de dólares se gastaron en minas extranjeras durante la fiebre del oro venezolana en la década de 1990; véase Omar García-Bolívar *et al.*, *op. cit.*

<sup>29</sup> J. F. Hennart, “Transaction-Cost Theory and the *Free-Standing Firm*”, en M. Wilkins y H. Schröter (eds.), *op. cit.*

<sup>30</sup> “Greenwich Resources”, en *The Times*, 23 de agosto 1985.

<sup>31</sup> Archive of Greenwich Resources (GR), C. Phipps al embajador Arcaya, Malvern, 12 de mayo 1995.

<sup>32</sup> “Venezuelan dilemma”, en *Mining Journal*, 8 de diciembre de 1995.

ra organizacional dominante en Venezuela en la década de 1990.

La fiebre de oro en los primeros años de la década de 1990 guardaba similitudes con la fiebre de los años 1880, pero algunas cosas habían cambiado en un siglo. La composición de las nacionalidades de esta nueva ola de compañías extranjeras no estaba dominada por Gran Bretaña. Había, en efecto, varias compañías explotadoras de oro británicas y estadounidenses, pero el centro del capital empresarial de riesgo minero se había mudado a Canadá, donde la Bolsa de Valores de Vancouver se había convertido en un centro de inversiones relacionadas con la exploración minera alrededor del mundo y servía como base para varios nichos de mercado.<sup>33</sup> El dominio de Vancouver del capital de riesgo significaba que muchas de estas compañías mineras de oro serían canadienses.

También hubo un vuelco en la localización de la fiebre del oro. Mientras la fiebre de los años 1880 se concentró alrededor del Callao, que para mediados del siglo XX se había convertido en un pueblo civilizado, una parte significativa de la fiebre de la década de 1990 se llevó a cabo en el km 88 llamado así por la distancia en km entre El Dorado —un punto en el camino a lo largo de la ruta 10 hacia Santa Elena— y la frontera con Brasil. El km 88 era más un concepto que un lugar. Hay 117 km entre el Callao y El Dorado, que no es un pueblo en sí, como lo describe un guía de viajeros:

[El Dorado es] un centro de abastecimiento de mineros, tosco caluroso, sucio y muy ruidoso en la selva más densa. Aunque los depósitos locales de oro parecen estar totalmente exhaustos, la selva que lo rodea todavía tiene en sus riberas arenosas suficiente como para mantener a un incontable número de mineros independientes.

<sup>33</sup> Para mayor información sobre nichos de mercado típicos entre las compañías *free-standing*, véase M. Wilkins, *op. cit.*, p. 265. En Vancouver, a principios de la década de 1990 había numerosos nichos de promotores y casas financieras mineras que dieron origen a compañías *free-standing* en Venezuela.

Durante los fines de semana bajan gritando al pueblo. La violencia esta en el aire en cuanto anochece, y la mayoría de los lugares para quedarse son prostíbulos.<sup>34</sup>

Desde El Dorado faltaban todavía 88 km sobre la Ruta 10 para llegar al km 88, a la verdadera frontera con Guyana. De ahí, lejos de la civilización, surgió de nuevo el entusiasmo por el oro venezolano.

El interés por el dorado metal venezolano creció lentamente al principio. Una segunda compañía británica explotadora de oro, Monarch Resources, Ltd. se unió a la Greenwich Resources Plc. en la búsqueda de oro en Venezuela a finales de 1987, pero todavía había muy poca emoción que reportar. Las noticias sobre el oro estaban confinadas a la sección de negocios de los periódicos británicos, hasta que el servicio *AP Newswire* publicó un artículo sobre el distrito del oro el 2 de junio de 1987:

Esta es la última gran provincia de oro sin explotar en el mundo. “Donde quiera que vaya hay indicaciones de que existen muestras interesantes de oro”, dijo Stanley Eskill, director de la pequeña firma minera británica *Greenwich Resources*, la única compañía minera extranjera haciendo exploraciones ahí [...] La existencia de oro en esa región se ha sabido al menos desde 1600, cuando Sir Walter Raleigh se embarcó en su fallida búsqueda de El Dorado, la legendaria ciudad perdida de oro.<sup>35</sup>

Al recordar la ilusoria historia de la ciudad dorada, el relato infundió un sentido de fascinación que había estado ausente en la prensa y que pronto prendió desde otro ángulo. *The Guardian* describía este nuevo sentimiento como “el romance del oro en Venezuela”,<sup>36</sup> y se decía que

<sup>34</sup> Alan Murphy y Dan Green, *Venezuela Handbook*, Bath, Footprint, 2002, p. 318.

<sup>35</sup> C. Figdor, “Venezuela’s Illegal Gold Rush Hints Etc.”, en *AP Newswire*, 2 de junio 1987.

<sup>36</sup> T. May, “Company Briefing”, en *The Guardian*, 10 de julio 1987.

Roger Silver, un director de Greenwich Resources Plc., se había interesado al principio en el oro venezolano a través de la tesis de su hijo sobre El Dorado.<sup>37</sup> La cobertura de las secciones de negocios en los periódicos británicos continuaba ofreciendo opiniones moderadas sobre Greenwich Resources Plc. y Monarch Resources Ltd., pero la vieja noción del oro venezolano se había introducido de nuevo.

Junto con un análisis financiero racional, los reporteros de negocios comenzaron a incluir en sus artículos frases como “Venezuela es una provincia tan rica en oro que el suelo virtualmente relumbra y te guiña”.<sup>38</sup> Ese tipo de comentarios desaparecieron por un tiempo cuando Monarch Resources Ltd. reportó en octubre de 1989 que había rebasado con 2.4 millones el presupuesto de ocho millones originales para su planta procesadora de minerales debido a la inflación y a lo inaccesible del terreno.<sup>39</sup>

Aún así ya se había dado un cierto impulso, y la elección de Carlos Andrés Pérez en 1989 — así como su muy difundida promesa de reducir el impuesto sobre las ganancias sobre el oro de 60 a 35 por ciento— revivió el interés y la cobertura de prensa. El 3 de enero de 1991, apareció una versión un poco arreglada de la frase del “oro deslumbrante” en la sección de negocios de *The Times*: “históricamente el terreno es tan rico que te deslumbra desde las primeras piedras”.<sup>40</sup> El *Daily Journal*, con sede en Caracas, impulsaba esta tendencia con varias notas: “En búsqueda de El Dorado: los británicos estuvieron entre los primeros en buscar El Dorado en Venezuela”; “¿Un futuro dorado?” y “Todo apunta a que Venezuela se convertirá otra vez en un líder productor de oro”.<sup>41</sup> Para entonces

<sup>37</sup> C. Lamb, “Survey of Venezuela”, en *Financial Times*, 21 de febrero de 1990.

<sup>38</sup> “Monarch Resources”, en *The Times*, 26 de octubre de 1989.

<sup>39</sup> J. Nisse, “Monarch Fails to Shine”, en *The Independent*, 26 de octubre de 1989.

<sup>40</sup> C. Campbell, “Trading Offers a Prospect of Success in Mining Shares”, en *The Times*, 3 de enero de 1991.

<sup>41</sup> M. Pilkington, “In Search of Gold”, en *The Daily Journal*, 25 de septiembre de 1991; M. Pilkington, “A Golden Future?”, en *The Daily Journal*, 25 de septiembre de 1991.

algunas compañías *free-standing*, sobre todo de Canadá, habían llegado al distrito del oro de Venezuela. *The Guardian* publicó un artículo el 15 de octubre de 1992 titulado “Caza del oro revive el sueño de El Dorado”.<sup>42</sup> La evaluación positiva no era compartida por todos. El *Daily Mail* disentía resumiendo su caracterización de las acciones de Greenwich Resources con la frase introductoria a su artículo del 20 de febrero de 1993: “Dicen que nace una cada minuto”.<sup>43</sup> *The Financial Times* mantuvo la compostura, y en respuesta a las notas exageradas el diario concluyó, ante la creciente excitación por el oro de Venezuela, que “no se puede impedir que los analistas especulen”.<sup>44</sup> Estaba claro que algunos no estaban convencidos por el exceso, pero donde la fiebre del oro había logrado tomar adeptos ya estaba muy bien establecida.

El punto más alto de la fiebre del oro venezolana llegó cuando Placer Dome, una empresa minera canadiense de tamaño considerable, anunció el 15 de septiembre de 1993 que su concesión Las Cristinas en el km 88 tenía reservas probables de 169.6 toneladas. El km 88 había despertado un interés creciente a lo largo de años, pero esta era una confirmación evidente de dicha especulación. En septiembre de 1993 el total de casi 170 toneladas equivalían a más de 1 700 millones de dólares a los precios de oro de entonces, lo que convertía a dicha reserva en el descubrimiento más grande jamás hecho en cualquier parte del mundo, justificando la más exagerada exaltación.

Los medios más importantes eran sólo una pieza de la historia. Las publicaciones del sector industrial, frecuentemente las mismas publicaciones que cubrieron la fiebre del oro venezolano en el siglo XIX, nuevamente dieron un cierto nivel de credibilidad a la atmósfera especulati-

<sup>42</sup> G. Chamberlain, “Hunt for Gold Revives Dream of El Dorado”, en *The Guardian*, 15 de octubre de 1992.

<sup>43</sup> M. Walters, “Why Paddington Could Help Greenwich Bear Up”, en *Daily Mail*, 20 de febrero de 1993.

<sup>44</sup> K. Gooding, “Mixed Feelings about Venezuelan Gold Rush, Over-Enthusiastic Prospectors Are Driving Up Land Concession Prices”, en *The Financial Times*, 24 de marzo de 1993.

va. El *Engineering and Mining Journal* publicó en enero de 1991 el artículo: “Raleigh tenía razón”, al parecer justificando los dichos de Sir Walter Raleigh, pero este ligero traspié fue excepcional.<sup>45</sup> Tanto el *Mining Journal* como el *Engineering and Mining Journal* eran por lo general partidarios de presentar una visión equilibrada. Cuando el tono de estas publicaciones era optimista se justificaba con cifras de perforación, evaluaciones geológicas, o cualquier otro hecho relevante que informara sobre la fiebre de oro venezolana conforme se desarrollaba, pero sin hacer nada por promoverla. Si la prensa industrial se mostraba favorable respecto al oro venezolano, era porque realmente algo positivo sucedía ahí.

Los siempre informados corredores bursátiles de Londres, Toronto y Vancouver también promovían el oro venezolano. Felix Freeman, un agente de Burns Fry Ltd., hizo varios comentarios muy difundidos, entre ellos el de “había oro visible en muchas de las rocas, era impresionante, nunca había visto algo así”.<sup>46</sup> En Vancouver había promotores de alto perfil más agresivos como Murray Pezim —un conocido corredor minero— y Robert Friedland, inversionista del oro.<sup>47</sup> Tony Williams, el banquero inversionista galés, entonces en Yorkton Securities Inc., jugó también un destacado papel en la promoción del oro venezolano, particularmente en el financiamiento de la siguiente empresa de Friedland Venezuelan Goldfields Ltd. Friedland —como promotor— y Williams formaron a través de Yorkton Securities Inc. un nicho a cargo de varias compañías *free-standing* en Venezuela, entre ellas Goldentstar Resources y Venezuelan Goldfields.

Las compañías involucradas en Venezuela también contribuyeron a la promoción de sus propios negocios. Tal como informara el *Financial Times*, Robert Kendrick, de Monarch Resources Ltd., afirmaba: “hay tanto oro aquí, que

cualquier lugar en el mundo con la mitad de esos niveles estaría asediado por las grandes compañías mineras”.<sup>48</sup> Muchas compañías más pequeñas, como quizás revelaba la afirmación de Kendricks, buscaban atraer a las más grandes hacia sus proyectos para fusionarse o para funcionar como empresas de riesgo compartido.

Mientras muchas de las evaluaciones de los corredores y ejecutivos eran publicadas en la prensa, la información de boca en boca dentro de la comunidad de inversionistas era más frecuente y más importante. La prensa podía inflar la historia, pero los inversionistas debían ser convencidos. Vender la idea del oro venezolano funcionó de manera similar a la del auge del oro en los años 1880, y en la *City* de Londres la cultura del club de inversionistas descrito por Cain y Hopkins todavía tenía mucha vida.<sup>49</sup> Algunas veces los reportes se distribuían a clientes de una correduría cuidadosamente seleccionados, que a su vez ya había hecho grandes inversiones en la compañía que se deseaba promover. Los terrenos en Venezuela los compraban empresas exploradoras locales y eran presentadas como un activo revaluado por entusiastas promotores en centros financieros de habla inglesa. Una campaña de ventas apropiada aportaba mucho al valor de la propiedad o compañía de que se tratara. Algo de esta actividad probablemente era poco ética, pero otra parte se basaba en análisis firmes de exploraciones geológicas.

La presión especulativa de la prensa sobre el oro venezolano alcanzó su punto más alto en 1994, cuando el 17 de abril el *Mail on Sunday* publicó una historia en dos páginas con el título: “El Nuevo Klondike: En la tierra donde incluso una pista de aterrizaje está pavimentada con el valioso mineral, las posibilidades son brillantes para los del noventa y cuatro que se unan a la gran fiebre del oro sudamericana”.<sup>50</sup>

<sup>45</sup> “Raleigh Was Right! Sir Walter Raleigh Was Right about Venezuela’s Gold Reserves”, en *Engineering and Mining Journal*, vol. 192, núm. 1, enero 1991.

<sup>46</sup> K. Gooding, “Venezuela Gold Mines Mixed Feelings”, en *The Financial Post*, Toronto, 25 de marzo de 1993.

<sup>47</sup> *Idem*.

<sup>48</sup> C. Lamb, “Survey of Venezuela”, en *The Financial Times*, 21 de febrero 1990.

<sup>49</sup> P.J. Cain y A.G. Hopkins, “Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas”, en *The Economic History Review*, vol. 39, núm. 4, noviembre 1986, pp. 501-525.

<sup>50</sup> J. Nisse, “The New Klondike”, en *Mail on Sunday*, 17 de abril de 1994.

El 2 de octubre de 1994 el gobierno venezolano fue huésped durante tres días del International Gold Symposium en Caracas, que atrajo a cientos de analistas financieros, promotores y ejecutivos mineros. Durante el simposio el gobierno delineó su nuevo plan para la industria del oro, haciendo un llamado para incrementar la producción anual de 13 a 50 toneladas para 1998, prometiendo revisar la ley minera para ayudar al desarrollo. La *AP Newswire* distribuyó fielmente el encabezado: “La industria minera del oro venezolano puede estar entre las diez más importantes para 1998”.<sup>51</sup> La creciente confianza expresada en los encabezados y las autoridades venezolanas ignoraban las serias dificultades que las numerosas compañías mineras involucradas iban encontrando.

La fiebre del oro venezolana había llegado a su clímax. De manera privada algunas compañías ya se habían rendido y habían tratado de hacer una salida decorosa de Venezuela desde 1993, cuando los precios de la propiedad todavía eran altos. Otras compañías habían desaparecido. En enero de 1997 el país sufría una severa crisis de liquidez que se prolongó todo el año, provocando el cierre y la nacionalización de varios bancos. Sería poco decir que el entusiasmo por la minería de oro era difícil de generarse en tal ambiente y durante la ruptura de la burbuja especulativa a fin de ese año.

### **Greenwich Resources como compañía *free-standing***

Un ejemplo de esta más reciente ola de actividad minera de oro en Venezuela es el caso de la mencionada Greenwich Resources, con sede en Londres y cuyas credenciales como *free-standing* veremos luego. Como toda compañía *free-standing*, Greenwich se fundó para usar los mercados de valores e iniciar actividades en el extranjero inmediatamente, sin desarrollarse antes de ma-

<sup>51</sup> “Venezuela Gold Mining Industry May Be Among World’s Top Ten by 1998”, en *AP Newswire*, 4 de octubre 1994.

nera doméstica. Greenwich Resources Plc. también se adaptaba a la definición original de la compañía *free-standing* al depender de redes de nichos de mercado para proveer de información y las muy necesarias habilidades técnicas.<sup>52</sup> La compañía se mantuvo en contacto con el sector financiero de la minería en Vancouver a través de directores canadienses como Michael Pick, quien residía permanentemente en Canadá.<sup>53</sup> A través de estos contactos la compañía se enganchó en la red de información minera de los mercados de valores canadienses.<sup>54</sup> Más aún, la falta de habilidades internas de la compañía le obligó a depender de una “casa financiera minera” externa, Robertson Research International, una consultoría de inversiones mineras con base en el Reino Unido que facilitaba experiencia técnica y apoyo financiero limitado a muchas pequeñas empresas del sector. Un director de Robertson Research, H. R. Bichan, también era director de Greenwich. A su vez, los ensayos y pruebas de minerales de Greenwich, así como los análisis de reservas estimadas eran manejados de manera rutinaria vía Robertson Research.

La falta de habilidades internas de Greenwich también era evidente por la naturaleza del proyecto de la compañía en Venezuela. Greenwich Resources llegó a Venezuela con el propósito de explotar diamantes, no oro.<sup>55</sup> La atención cambió sólo hasta que un promotor les presentó otras oportunidades. El hecho de que esta compañía sintiera que la tarea de explotar oro o diamantes daba lo mismo —dos minerales totalmente distintos que requerían tecnologías relativamente no complementarias— muestra el escaso desarro-

<sup>52</sup> Para más ejemplos véase M. Wilkins, *op. cit.*, pp. 265-270.

<sup>53</sup> G.R., Greenwich Resources Plc., Annual Report, Londres, 1985.

<sup>54</sup> No era coincidencia que Greenwich llegara cuando llegaba un gran número de compañías *free-standing* de Vancouver y Toronto. Greenwich estaba claramente informada y dependía de las actividades de las compañías canadienses involucradas en Venezuela.

<sup>55</sup> Entrevista con Andrew Shaw, Malvern, England, 23 de noviembre, 2005; G.R., Greenwich Resources Plc. Annual Report, Londres 1985.

llo interno que habían logrado en esta etapa.<sup>56</sup> Quizá fue más revelador cuando se compró finalmente una concesión para explotar oro en 1998, pues la compañía ni siquiera había contratado un geólogo de campo para realizar operaciones; como aparente reflejo de la tradición de la *Callao Bis*,<sup>57</sup> había muy pocos directores en Greenwich con una trayectoria en geología, y raramente se encontraban cerca de sus oficinas centrales. En vez de eso, como en la tradición victoriana de directores de ornato, la administración de la compañía recayó en un director de 68 años, el honorable Stanley Eskell, quien de hecho había sido general-mayor en el ejército australiano, miembro del Consejo Legislativo (MLC) y líder del Partido Liberal en Nueva Gales del Sur.<sup>58</sup>

A Greenwich Resources también le hacía falta experiencia en exploración. En vez de explorar para encontrar nuevas concesiones, esta falta de *know how* obligó a la administración a desarrollar una mina de oro que había sido trabajada en los años 1930 por otra compañía que había hecho sus propios mapas y gráficas, eliminando así los requerimientos mínimos de experiencia en exploración. Aún más, esta mina abandonada sólo llamó la atención de la compañía cuando un promotor local, Humberto Lara, se las mostró. La contratación de Lara para establecer el negocio en Venezuela podría representar un potencial conflicto de interés.<sup>59</sup> Greenwich esperaba cambiar la suerte de esta mina abandonada median-

te la aplicación de tecnología moderna, usando mucho de la misma racionalidad aplicada por las compañías *free-standing* del siglo XIX.<sup>60</sup> Se trataba, otra vez, del caso de directores en Londres que subestimaron los retos involucrados que propiciaron la salida de la Greenwich de Venezuela a fines de los años 1990 con grandes pérdidas financieras.

## Conclusiones

Parece que la evidencia a través del tiempo de estas compañías mineras requiere que Venezuela sea examinada más detenidamente como un ejemplo de país anfitrión para compañías *free-standing*. Ciertamente uno debe apreciar la “exuberante irracionalidad” en los centros financieros durante ambos periodos, que proveen de un campo fértil para el surgimiento de compañías mineras de oro tipo *free-standing*. Lo que todavía no es muy claro es si tal condición tenía efectos similares en compañías *free-standing* que operaban en otros lugares en industrias totalmente diferentes. Pero el caso de la minería de oro venezolana parece tender una amplia e incómoda sombra en la compañía *free-standing* como vehículo legítimo de la empresa multinacional. Por supuesto, se requiere más investigación, y este trabajo sólo pretende impulsar a los académicos a ver el caso de Venezuela como una oportunidad para ampliar este esfuerzo.

<sup>56</sup> *Greenwich* había intentado usar el río para la búsqueda de diamantes de aluvión en Estado Bolívar. De manera similar muchas compañías *free-standing* desde 1820 presentaban sus prospectos de manera muy vaga con respecto a que tipo de minería iban a desarrollar (oro, cobre, plata, etc.) ya que con frecuencia no tenían las habilidades necesarias y específicas para algún mineral en particular. Por ejemplo el prospecto de la *Chilian Mining Association* mencionaba la posibilidad de explotar oro, plata, cobre, plomo, estaño o hierro; H. English, *A General Guide to the Companies Formed for Working Foreign Mines*, Londres, 1825, p. 19.

<sup>57</sup> Andrew Shaw se unió a la compañía un mes después de que se comprara la concesión Botanamo en 1988.

<sup>58</sup> Eskell era también presidente y director del Consejo de Administración de Aunor Resources Inc., una compañía menor con sede en Vancouver.

<sup>59</sup> Lara fue pieza clave en la venta original, y más tarde encabezaría un grupo de inversionistas venezolanos que trató de comprar de nuevo las propiedades de la Greenwich.

<sup>60</sup> La falta de experiencia en exploración pueden explicar el comportamiento típico con respecto a la propiedad de las compañías *free-standing*. La española Río Tinto, que perduró, y la Real del Monte en México (que falló) quisieron desarrollar minas abandonadas. De manera similar, esto también puede explicar por qué muchas compañías *free-standing* decidieron desarrollarse cerca de minas establecidas. En la década de 1880, la *Callao Bis* intentó desarrollar propiedades alrededor de la mina de la *Callao Company*. En los años 1990, la Venezolana Goldfields de Robert Friedland compró tierras alrededor de la concesión minera de Las Cristinas de Placer Dome.