

Meyibó

Nueva Época Núm. 3

DE INTERPRETE Y APODERADO A EMPRESARIO. ARTURO GUAJARDO Y LAS REDES MERCANTILES EN MEXICALI, BAJA CALIFORNIA, 1916-1929

Araceli Almaraz

Profesora-Investigadora, El Colegio de la Frontera Norte

Fecha de recepción: febrero de 2011

Aceptación: abril de 2011

INTRODUCCIÓN¹

Este trabajo tiene como propósito analizar la trayectoria de un emprendedor que llegó al poblado fronterizo de Mexicali a causa de los sucesos de la revolución mexicana en Cócorit, Sonora, y en pocos años se convirtió en un exitoso hombre de negocios. La finalidad es, por un lado, discutir la trayectoria de Arturo Guajardo García a la luz de los sucesos locales que crearon un escenario de oportunidades en Mexicali y por otro, conocer el despegue económico de esta región fronteriza. Se trata de una revisión que otorga especial atención al desenvolvimiento de emprendedores y empresarios en espacios de frontera.

El desarrollo del poblado de Mexicali estuvo asociado a inversiones estadounidenses que se concretaron desde principios de siglo XX y en las primeras décadas respondieron a distintos tipos de coyuntura. Entre 1910 y 1930 las de carácter bélico tuvieron gran importancia y están relacionadas con la Primera

¹ La autora agradece las valiosas observaciones que el Dr. José Alfredo Gómez, editor de la revista, hizo a la primera versión de este artículo.

Guerra Mundial, pero también con los conflictos armados en México en el periodo 1910-1917. Las coyunturas de carácter económico estuvieron asociadas a momentos idóneos para el despegue de negocios, tal como sucedió con la dinámica del *agribusiness* en el sur de California, Estados Unidos, la producción algodonera en zonas como el valle de Mexicali y el periodo de prohibiciones con su punto culminante en la ley Volstead que en el decenio 1920 alentó negocios comerciales y manufactureros en los poblados fronterizos. A principios de la década de 1930, los bancos, las agencias aduanales, las fraccionadoras de terrenos y los negocios al por menor, completaron la compleja red de empresas generadas gracias a estas coyunturas.

En este contexto se ubica el desarrollo de emprendedores como Arturo Guajardo cuya proyección y continuidad en los negocios locales reflejan sus aptitudes empresariales y una visión de largo plazo. Los grupos económicos a los que perteneció este emprendedor de origen neoleonés son examinados con detenimiento, pues su inclusión en cada uno de ellos como socio minoritario, apoderado, intérprete o principal accionista, adquiere peculiaridades propias.

Este estudio se sitúa en el ámbito de la historia económica, pero también retoma algunos aspectos de la antropología económica, especialmente cuando se aborda la cuestión de las redes de negocios y del tejido empresarial articulado a partir de éstas. Aunque se otorga relevancia al papel del empresario como motor del desarrollo económico, en un sentido schumpeteriano, interesa destacar las capacidades individuales para planear estrategias de sobrevivencia y, como consecuencia de ello, aprovechar las oportunidades locales con el fin de emprender nuevos negocios. En este sentido, se entiende que sólo algunos personajes lograron descollar como hombres de negocios exitosos en la región de Mexicali.

Por medio de la revisión de archivos públicos e información de empresas constituidas públicamente, se reconstruye la

trayectoria empresarial del licenciado Arturo Guajardo García, con énfasis en sus negocios durante el periodo 1910-1940, y el papel de los socios y sucesores en la continuidad de los mismos. Las hipótesis que guían el trabajo son dos. Por un lado, se sostiene que aquellos emprendedores integrados a una red social y de parentesco sólida tuvieron mayor éxito en condiciones de economías locales emergentes como la de Mexicali a principios del siglo XX. Por el otro, se afirma que en espacios de frontera una de las condiciones es la que se impone a los emprendedores locales frente a una inversión externa fuerte, en particular, esta fuerza la ejercieron los estadounidenses, presentes en la localidad desde fines del siglo XIX. En ese contexto, los emprendedores de origen nacional con mayor número de vínculos con extranjeros acaudalados, estadounidenses o no, tuvieron mayores posibilidades de desenvolverse con éxito en el ámbito empresarial. En suma, el contexto de las redes sociales y familiares, además de las relaciones con el capital extranjero en espacios de economías emergentes y de frontera como Mexicali, son aspectos que en mayor medida configuraron los emprendimientos locales.

En concordancia con las hipótesis, la primera parte del trabajo describe las condiciones económicas de Mexicali durante las primeras décadas del siglo XX y enfatiza su proyección agrícola en el noroeste de México como enclave algodonero. El segundo apartado refiere las oportunidades de negocios del licenciado Arturo Guajardo, a partir de 1916, en distintas sociedades mercantiles y su posición dentro de ellas. En el tercero se analizan los grupos económicos a los que perteneció y el tipo de redes de negocios que estableció hasta 1929, año de su muerte a causa de un accidente aéreo. La última parte del documento señala la sucesión de las actividades empresariales de Guajardo y las nuevas redes construidas por los sucesores de su familia, en particular Edmundo y Homero Guajardo Araiza. A manera de reflexiones finales se exponen algunos puntos sobre el desarrollo productivo regional y la importancia de los espacios

de frontera, como elementos que condicionan las capacidades empresariales y permiten hacer negocios. Asimismo, con la trayectoria de Guajardo se confirma la idea de la continuidad empresarial asociada a las redes sociales y parentales. Finalmente, se deja abierto el debate sobre la configuración de tejidos empresariales en la frontera norte en los que confluyen redes mercantiles formadas por individuos de distinta nacionalidad que fungen como accionistas, hombres de negocios, intermediarios, profesionistas y emprendedores de negocios.

EL DESPEGUE DE UN VALLE AGRÍCOLA Y SUS PRIMEROS GRUPOS ECONÓMICOS

El despegue del valle agrícola de Mexicali se gestó en sólo dos décadas, a partir de 1915. A principios del siglo XX se inició la construcción del sistema de irrigación en el valle, una zona propicia para el desarrollo agrícola que hasta entonces no contaba con infraestructura de riego. El 14 de mayo de 1901 se celebró la apertura de la compuerta del Canal Álamo, la cual fue aprobada por la Comisión Internacional de Límites y Aguas (CILA) constituida una década antes.² En dicho acto se celebró el nacimiento de los poblados fronterizos de Mexicali,³ Distrito Norte

² La Convención para el Establecimiento de una Comisión Internacional de Límites, que además "decida las cuestiones que se susciten en los cauces de los ríos Bravo del Norte y Colorado (Comisión Internacional de Límites y Aguas, con carácter temporal)", fue impresa y publicada por Porfirio Díaz, después de aprobarse por la Cámara de Senadores de los Estados Unidos Mexicanos, así como por el Senado de los Estados Unidos de América, y ratificarse por el presidente de Estados Unidos de América en diciembre de 1890. Después de una vigencia de cinco años y de cuatro prórrogas de un año, en 1990 la CILA adquiere por acuerdo entre ambos países carácter indefinido. <<http://www.sre.gob.mx/cila/>>, consultado el 5 de julio de 2008.

³ Antes de recibir el de Mexicali, el asentamiento era conocido por los pobladores pioneros como El Río. Véase Michael Mathes, *Baja California: Textos de su Historia*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José Ma. Luis Mora,

de la Baja California, y Calexico, California, cuyos nombres derivan de la combinación de las palabras México y California.

Los trabajos para la introducción del ferrocarril que conectó a Yuma, Arizona con Calexico, benéficos al desarrollo productivo de la región, iniciaron en 1904. La Southern Pacific Railroad Company se encargó de estas actividades y el proyecto quedó concluido cinco años después, debido a problemas climáticos y de acuerdo político.⁴ La organización de la producción en el valle de Mexicali tardó más tiempo; antes debieron realizarse las transferencias de títulos de tierras y dar certeza legal a la tenencia, sobre todo a las concesionarias extranjeras que promoverían el fraccionamiento de terrenos y la inversión de capitales en la zona.

En este proceso el empresario sonoreense Guillermo Andrade fue un personaje sobresaliente. Andrade promovió diversas actividades de tipo productivo⁵ y la venta de terrenos ubicados en el margen derecho del Río Colorado, en 1904. Esta transferencia hizo posible que dos décadas después el valle de Mexicali tuviera una posición privilegiada. Casi la mitad de los títulos que poseían Guillermo Andrade y su esposa en dicha zona pasaron a manos de la Colorado River Land Company (en adelante La Colorado) cuyos principales inversionistas fueron Harrison Gray Otis y Harry Chandler, miembros de una red familiar extendida.⁶ El poder económico de los Chandler, que

Secretaría de Educación Pública, Gobierno del Estado de Baja California, t. II, 1988, p. 273.

⁴ Dorothy P. Kerig, *El Valle de Mexicali y la Colorado River Land Company 1902-1946*, México Universidad Autónoma de Baja California, XVI Ayuntamiento de Mexicali (Colección, Baja California, Nuestra Historia, núm.17), tr. Tomás Segovia, 2001, pp. 89-90.

⁵ Después de iniciar las actividades para el sistema de irrigación en Mexicali organizó la operación de una línea de barcos, véase José Alfredo Gómez Estrada, "Guillermo Andrade los afares de un empresario pionero en el norte de Baja California, 1874-1888", *Meyibó*, nueva época, vol. 1, núm. 1, 1998, pp. 65-82.

⁶ Los otros inversionistas originales de La Colorado fueron Moses H. Sherman, Otto F. Brant y William H. Allen jr. Véase Kerig, *El Valle*, 2001, pp. 65-69.

se había fincado en California, incluía diversas ramas de negocios, entre otros el diario *Los Angeles Times*.

La posesión de 225, 408 hectáreas por parte de los socios de La Colorado, adquiridas por 43,000 pesos o 21,500 dólares,⁷ condujo a la venta de terrenos a compañías agrícolas de California, a partir de las cuales se hizo efectiva la inversión extranjera directa. No obstante, entre 1904 y 1907, La Colorado tuvo que lidiar con las leyes mexicanas para obtener legalmente los títulos de tierras y comenzar el usufructo de las mismas. Hacia 1915 esta compañía y otro grupo de empresas californianas experimentaron una intensa dinámica que incidió en el desarrollo agrícola del valle de Mexicali. Las actividades principales de La Colorado, centradas en la ganadería desde 1904, dieron un giro a la producción de algodón.⁸

Los factores que favorecieron esta opción productiva fueron la calidad del suelo, el clima, la recién creada infraestructura y la demanda internacional de productos primarios, alentada por el inicio de la Primera Guerra Mundial (1914). La coyuntura bélica se reflejó en la creciente demanda de algodón y en el cultivo intensivo de la fibra. Este contexto alentó la especulación de tierras en la zona deltaica del Río Colorado, con la

⁷ En el RPPM, Sección Primera, Tomo I, Inscripción 1, se asienta la venta de las propiedades de Guillermo Andrade a La Colorado en el año 1904. El albacea de Andrade, don Jesús Melchor Ocampo, inició la transacción ese año. La compra-venta se consumó hasta 1906, debido al juicio testamentario que se siguió para que Guillermo Andrade tomara posesión de la herencia de su esposa, la Sra. Luisa Ocegüera de Andrade, quien murió en 1900.

⁸ La presencia de emprendedores en el poblado de Mexicali es previa a 1912. En este año inicia operaciones el Registro Público de la Propiedad de Mexicali (RPPM en adelante), por lo tanto hubo registros que fueron efectuados en Estados Unidos y en otras ciudades de México. Al llegar a la región inscribían sus actas constitutivas ante las instancias legales, pero algunos decidieron no cambiar los registros. Los socios de La Colorado, por ejemplo, mantuvieron el registro en la Ciudad de México, mientras que los otros grupos registraron las actas constitutivas en Mexicali una vez que se habilitó el RPPM. Véase Kerig, *El Valle*, 2001, pp. 75-76.

participación de concesionarios mexicanos que jugaron un rol importante como intermediarios de títulos, igual que Andrade.

Atraídos por las condiciones favorables para la agricultura, distintos grupos de inversionistas estadounidenses registraron sus empresas en el poblado de Mexicali. La incipiente dinámica agrícola pronto cobró fuerza y para 1915 un buen número de hectáreas del valle de Mexicali ya no pertenecía a los concesionarios originales sino a propietarios extranjeros o, en su caso, a mexicanos que volvieron a fraccionar y/o a traspasar sus derechos.

Entre 1912 y 1915 se registraron 21 sociedades mercantiles, algunas de ellas con accionistas que tenían presencia en la localidad desde 1909. Los grupos con poder económico en este periodo pueden distinguirse por una inversión inicial de al menos de 100 000 pesos y por la posesión de terrenos, así como por la permanencia de sus miembros en la localidad, ya sea en una misma sociedad o en varias sociedades mercantiles. De este modo, antes de 1916 se identifican cuatro grupos importantes. Naturalmente, el grupo de La Colorado es uno de los más fuertes, debido a la cantidad de terrenos de su propiedad.

Otro grupo relevante era el encabezado por Edward E. Easton, vecino de Los Ángeles, California, con tres empresas cuya inversión inicial fue de 650 000 pesos: la Imperial Valley Land and Irrigation Company of Lower California, S. A., formada por Easton, Monroe E. Merrill, John A. Kelly y Walter J. Spunger, también vecinos de Los Ángeles;⁹ la Imperial Development Company, S. A., donde Easton fue el socio principal (aportó 499 600 pesos al capital social de 500 000 pesos),¹⁰

⁹ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 17 de septiembre de 1912, Tomo I, Inscripción 2. La empresa fue registrada ante notario público en 1910.

¹⁰ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 28 de enero de 1913, Tomo I, Inscripción 7.

y la Imperial Valley Farms Company, con Easton, Curtis L. Gómez, Albert E. Merrill y Monroe E. Merrill.¹¹

También figuraba el grupo Stephen Lyons, agricultor y vecino de Brawley, al frente de la Sociedad Agrícola y Ganadera de Tierras Mexicanas, S. A., cuyo capital social fue de 100 000 pesos.¹² A diferencia de los otros grupos y de los socios de La Colorado, la Sociedad Agrícola fue formada por miembros de una familia nuclear. Finalmente, estaban los mexicanos Aurelio Sandoval y Luis A. Martínez con su sociedad en la Compañía Colonizadora de Terrenos del Colorado, S. A., y aunque inicialmente sólo invirtieron 50 000 pesos, a lo largo de las siguientes décadas descollaron como prominentes hombres de negocios.¹³

Los escasos datos biográficos de Arturo Guajardo García¹⁴ indican que llegó a Mexicali en 1914, tras haber salido de Cócorit, Sonora, a causa de los conflictos armados. Se infiere que el poblado de Mexicali, aunque no ofrecía grandes oportunidades de empleo, al menos daba cierta seguridad a la familia Guajardo. Un aspecto que probablemente propició la integración de Arturo Guajardo al mundo de los negocios fue el cargo de José F. Guajardo, Juez de Primera Instancia de la Sección Judicial de Mexicali. En esos años un juez de primera instancia cumplía las funciones de notario público, de tal manera que el registro público de cualquier sociedad mercantil debía hacerse en esa instancia. La primera inscripción en el Registro Público de la Propiedad de Mexicali con el nombre de este personaje es la número 17 del Tomo I, en 1914. Este fue el año que Arturo Guajardo llegó al poblado de Mexicali.

¹¹ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 8 de marzo de 1913, Tomo I, Inscripción 9.

¹² RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 1 de julio de 1913, Tomo I, Inscripción 11.

¹³ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 18 de enero de 1914, Tomo I, Inscripción 16.

¹⁴ Jorge Sánchez, *Personalidades del Centenario: Mexicali 100, México*, editado por el autor, 2003, p. 202.

Aunque no se cuenta con información sobre el primer encuentro de los Guajardo en Mexicali, se infiere que el primero ayudó al segundo a colocarse, lo apoyó y lo relacionó con los hombres de negocios que desde 1909 invertían y buscaban socios. Los consorcios interesados en el valle de Mexicali tenían las opciones de invertir en el fraccionamiento de tierras o en el negocio del algodón. En su mayoría eran estadounidenses que requerían intermediarios,¹⁵ hombres de confianza conocedores de las leyes mexicanas, de ahí que el vínculo de parentesco con el Juez de Primera Instancia se considere fundamental para el inicio de la trayectoria de Arturo Guajardo.

Se supone que Guajardo hizo múltiples diligencias a favor de los grupos estadounidenses y con el tiempo éstas se convirtieron en oportunidades de inversión o en nuevos servicios profesionales. Ser intérprete le permitió conocer el mundo de los negocios y los vaivenes de la economía estadounidense. Una hipótesis derivada de esta situación es que los tipos de empresas que estaban formándose en Mexicali requerían de representantes en México, por seguir el formato de sociedades anónimas. La necesidad de apoderados se debía a que los inversionistas desconocían el funcionamiento del sistema mexicano y no residían en Mexicali, quizá ello explica la importancia de los intermediarios y el pago a éstos con acciones de las sociedades mercantiles. Guajardo, como otros abogados de la época, fueron incluidos como socios minoritarios. Al sentirse dueños de una parte de las acciones coadyuvaron al mejor funcionamiento de estas primeras empresas. El trabajo de los abogados, además de remunerado, rendía otras ventajas que podían aprovecharse estratégicamente. Personajes como Guajardo destacaron por ganarse la confianza de los inversionistas extranjeros y forjar relaciones que con el paso de los años fueron menos asimétricas dentro de las empresas.

¹⁵ Araceli Almaraz Alvarado, "El boom de las empresas extranjeras en el Valle de Mexicali y sus efectos en las relaciones empresariales locales (1912-1930)", *Revista Frontera Norte*, vol. XIX, núm. 37, enero-junio, 2007, pp. 113-142.

De acuerdo con la información del RPPM, Arturo Guajardo no tuvo lazos explícitos con los principales grupos económicos en la primera mitad de la década 1910, cuando predominaban los estadounidenses. Pero destaca su relación en varias empresas con los hermanos Aurelio y Próspero Sandoval a partir de 1916, como se verá adelante. Es posible que los lazos mercantiles expresados en las actas constitutivas sean el resultado de vínculos personales previos. La red social, que antecede a las redes de tipo mercantil, se afianza a través de la empresa.

INTERPRETE, APODERADO Y SOCIO: LA TRAYECTORIA DE ARTURO GUAJARDO EN MEXICALI

La trayectoria de Arturo Guajardo es paradigmática. A través de ella es factible analizar las formas en que un hombre visionario y emprendedor pudo introducirse al mundo empresarial en una economía fronteriza emergente como la de Mexicali, después del primer *boom* algodonero. La prestación de servicios profesionales aparece como vía de conexión a los grupos económicos fuertes en la zona. En la trayectoria de Guajardo se observan lazos con comerciantes minoristas, principalmente de origen chino, a los que sirvió como intérprete. Un aspecto destacable es que la producción de algodón trascendió como actividad directa en las redes de negocios a las que estuvo integrado.

La primera sociedad en la que aparece el nombre de Arturo Guajardo en calidad de socio es la Compañía Algodonera de la Baja California, S. A., empresa con operaciones en Mexicali pero registrada originalmente en Tijuana en 1916. Guajardo se asoció con Nicandro Fuentes y Victoriano V. Sánchez. Esta sociedad fue relevante por los nexos con el industrial Sánchez, socio de las principales compañías cerveceras de la época, al lado de Miguel González, otro importante emprendedor mexicano que se proyectó como comerciante y productor de bebidas

alcohólicas durante el decenio 1920 en Mexicali, Tijuana y Tecate, y con quien Guajardo también haría negocios, a través de la promoción de servicios bancarios.¹⁶

Ese mismo año Guajardo se unió a un grupo de banqueros locales con gran peso en el desarrollo productivo. Conviene destacar la relación de Guajardo en la Mercantile Banking Company, el primer banco local donde fue socio minoritario y los principales accionistas fueron Daniel A. Leonard, identificado como banquero y residente de Mexicali por cuestión de negocios; James O. Butts, Chester B. Moore y William Gunterman, quien tuvo varios intereses en el poblado.¹⁷

En 1917 Guajardo participó en la Black Butter Development Company, S. A. como socio de Wong Yuen, Ulysses S. Koneko, Gengi Yukawa y Edwin G. Madokoro,¹⁸ que al parecer no tuvieron una trayectoria empresarial exitosa. En 1918 Guajardo formó parte del consejo de administración de la Compañía Molinera de Mexicali cuyo antecedente fue la Compañía Manufacturera de Maizarina de la Baja California S. A.¹⁹ En este caso la red mercantil incluyó al licenciado Manuel Luján, a Próspero Sandoval y al gobernador del Distrito Norte de la Baja California, Esteban Cantú. De este negocio podemos inferir que las relaciones de Guajardo progresaron rápidamente pues a cuatro años de su llegada ya participaba en dos sociedades mercantiles dedicadas a la agroindustria y en ellas trabó relaciones con la autoridad máxima del Distrito y algunos emprendedores mexicanos.

¹⁶ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 6 de junio de 1928, Tomo 4, Inscripción 395.

¹⁷ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 4 de noviembre de 1916, Tomo I, Inscripción 32. La sociedad se registró ante notario público el 21 de octubre del mismo año.

¹⁸ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 19 de enero de 1917, Tomo I, Inscripción 36.

¹⁹ RPPM, Sociedades y Poderes, protocolización de asamblea, 17 de diciembre de 1918, Tomo I, Inscripción 56.

Antes de iniciar la década de 1920, Guajardo cerró lo que puede llamarse el primer ciclo de su trayectoria como socio minoritario de la Lower California Mining and Company, Sociedad Anónima, registrada en 1919 y constituida por Elva E. Fuller, H. Pierce Smith y Dayton L. Ault.²⁰ Después de estas primeras experiencias como accionista, Guajardo se dedicó sólo a prestar servicios de intérprete y de apoderado. Fue hasta 1925 cuando su nombre apareció de nuevo como socio fundador de otras cuatro empresas.

De acuerdo con el orden cronológico de las actas constitutivas inscritas en el RPPM, Guajardo fue socio de Adolfo L. Verdugo, Federico A. Sainz y Fernando G. Rodríguez en la Compañía de Luz y Fuerza de Los Algodones, registrada en marzo de 1925, concesionaria para operar en la zona agrícola, pues el servicio de energía eléctrica en el poblado de Mexicali estaba a cargo de Antonio J. Flores.²¹ En junio el licenciado Guajardo García se asoció con los mexicanos Miguel González, Heraclio Ochoa, comerciantes de Mexicali y Victoriano V. Sánchez, industrial involucrado en la producción de bebidas alcohólicas. Como puede observarse, las relaciones de Guajardo con Sánchez fructificaron ahora en un negocio de servicios bancarios, a través de la Bancaria del Pacífico cuyo capital social fue de 100 000 pesos.²² González, Sánchez y Ochoa habían incrementado sus capitales gracias a las cerveceras en Baja California, prósperas en la coyuntura generada por la ley seca y Guajardo tenía experiencia en el sector bancario.

La tercera sociedad mercantil de este periodo en la que participó Guajardo García fue la Compañía Minera Trinidad y

²⁰ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 9 de abril de 1919, Tomo I, Inscripción 67.

²¹ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 6 de marzo de 1925, Tomo III, Inscripción 297.

²² RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 28 de julio de 1925, Tomo III, Inscripción 301.

Anexas. Aquí la importancia de la red no radica en el capital aportado por los socios, ni en el éxito de la sociedad pues, como se ha mencionado en otros trabajos, la minería nunca tuvo éxito en la región de Mexicali, lo relevante más bien es la relación con Abelardo L. Rodríguez en el grupo formado por Juan Caballero, Ignacio Luis Molina y Luis R. Hernández.²³ Conviene señalar que para entonces Rodríguez era gobernador del Distrito Norte de la Baja California.

Además del vínculo importante con Rodríguez en la compañía minera, Guajardo se unió al grupo económico con gran poder local, integrado por los sucesores de La Colorado y por un prominente industrial de La Laguna, en la Compañía Industrial Jabonera del Pacífico S. A de C. V. Guajardo apareció como socio de Juan F. Brittingham, Moses H. Sherman, el licenciado Ismael Pizarro Suárez, Juan G. Brittingham, Eduardo G. Brittingham, Nelson G. Brittingham, Luis G. Brittingham, Alberto A. Brittingham, William H. Allen Jr., Norman Chandler, Sucesión de Otto F. Brant, Henry H. Clark, Harry Chandler, Thomas F. Armour, Joseph C. Allison, Argyle Mc Lachland y Charlotte M. H.²⁴

Un año más tarde, Arturo Guajardo se involucró en otros negocios importantes. En septiembre de 1926 quedó constituida la Productora de Vinos y Hielo de Mexicali S. A. de C. V., en la que figuró como principal inversionista al lado de Will E. Keller, William C. Allen y Abelardo L. Rodríguez. La inversión de Guajardo fue de 40, 000 dólares. Keller, estadounidense

²³ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 10 de agosto de 1925, Tomo III, Inscripción 304.

²⁴ Juan F. Brittingham era industrial, vecino de Gómez Palacio, Durango; Moses H. Sherman un hombre de negocios, vecino de Los Ángeles, California; Pizarro Suárez abogado, residente en la Ciudad de México; Joseph C. Allison era ingeniero civil, vecino de Calexico, California; Thomas F. Armour, Argyle Mc Lachland y Charlotte M. H. eran empleados particulares, vecinos de Mexicali por razón de negocios RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 19 de septiembre de 1925, Tomo III, Inscripción 308.

y vecino de Los Ángeles, invirtió 30,000 dólares, en tanto que Allen y Rodríguez aportaron cada uno 15,000 dólares a la sociedad.²⁵

En 1928 Guajardo amplió su red de negocios al formalizar su asociación con otro grupo de importantes inversionistas estadounidenses que estaban a la cabeza de los servicios recreativos. En la Beyers y Compañía, Frank B. Beyer (Beyers según se lee en acta) aportó 37 000 dólares al capital social, Lycle W. Withington entregó 37, 500 dólares y Marvin L. Allen 25 500 dólares, de los cuales cedió el 1 por ciento a Arturo Guajardo.²⁶ En este caso Guajardo fue socio minoritario, pero de los datos del RPPM puede inferirse que la Productora de Vinos y Hielo se enlazó productivamente con las empresas de Withington, Beyer y Allen.

La última sociedad en la que participó Guajardo antes de su muerte en 1929 fue La Azufrera, S. A, constituida en noviembre de 1928 por Antonio Murúa Martínez, Mariano Escobedo y Edmundo Guajardo. Murúa Martínez invirtió 40 000 pesos, Escobedo aportó 20 000 pesos y Edmundo Guajardo 1000 pesos. La inversión de Arturo Guajardo en esta empresa fue de 39 000 pesos.²⁷ Cabe señalar aquí la presencia de Edmundo Guajardo, no por el monto de la inversión realizada, sino porque en los siguientes años será el principal sucesor de los negocios de Arturo y dará continuidad a las empresas y a los servicios profesionales.

²⁵ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 20 de septiembre de 1926, Tomo III, Inscripción 334.

²⁶ Según datos contenidos en el registro Lyle Withington era albacea de Charlie Withington y Allen era originario de San Agustín, Florida y en Mexicali se dedicaba al comercio. RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 4 de junio de 1928, Tomo IV, Inscripción 394.

²⁷ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 8 de noviembre de 1928, Tomo IV, Inscripción 407.

INTÉRPRETE Y APODERADO

Como puede verse, la trayectoria empresarial de Guajardo a través de doce sociedades mercantiles denota capacidad de asociación y visión en distintos nichos de oportunidad. La producción algodonera y la prohibición de bebidas alcohólicas en Estados Unidos fueron aprovechadas para atraer capitales estadounidenses y fortalecer la estructura productiva local. Tal aprovechamiento explica la aparición de nuevas empresas en sectores encadenados a la producción algodonera, pero sobre todo el surgimiento de un liderazgo empresarial. Arturo Guajardo se sumó a estas oportunidades. Los servicios como intérprete y apoderado favorecieron su incorporación a redes de negocios y se integró a dos sectores estratégicos para el crecimiento productivo de Mexicali: el sector bancario y la producción de cerveza.

Como intérprete Guajardo dio servicios a más de una decena de empresas. Sus actividades iniciaron en 1920 con la Valley Lumber Company S. A. y la Keller, Allen y Cía. Esta segunda compañía destaca porque de allí derivaron formas de asociación productiva con Will E. Keller y William C. Allen, como se verá adelante. Al año siguiente Guajardo mantuvo relaciones con William C. Allen a través de los servicios prestados a Allen Goh O'Hashi y Cía. y Allen Cannon.²⁸ Allen, de gran poder económico en la localidad, representa en la trayectoria de Guajardo distintos tipos de vínculos que pudieron capitalizarse en negocios importantes durante la segunda mitad de la década de 1920.

En 1922 Arturo Guajardo trabajó para la E. B. Merchand y Cía.,²⁹ de socios estadounidenses, y para la Wong Fook Yee

²⁸ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 29 de junio de 1920, Tomo II, Inscripción 96.

²⁹ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 16 de marzo de 1922, Tomo II, Inscripción 137.

y Cía.,³⁰ de chinos. En este periodo también sobresalen sus vínculos con Mosses H. Sherman, Frank X. Pfaffinger, U. C. Davis y Henry H. Clark, socios de La Colorado, a través de la Lower Colorado River Ginning Company S. A.³¹ Más tarde, en 1923, Guajardo fue intérprete de una importante compañía, la Delta Canal Company S. A., encargada de introducir infraestructura de riego al valle de Mexicali y por medio de ésta se vinculó a Joseph Allison, Sydney McHarg y Edward J. Mod Allen.³²

Las últimas empresas a las que Guajardo estuvo ligado en 1924 como intérprete fueron tres, dos dedicadas a actividades de recreación y la otra al suministro de energía eléctrica. La primera fue la Beyers y Compañía, de Charlie Withington, Frank B. Beyer y Marvin L. Allen, en la que, como ya se ha visto, fue socio minoritario.³³ La segunda fue la A. B. W., Sociedad Anónima, de Withington, Beyer, Allen y Frank Millar,³⁴ y la tercera, la Southern Sierras Power of Mexico, de Arthur B. West, Eugene B. Criddle, Frederic O'Dolson.

Los servicios de intérprete de Guajardo por sí solos no dan cuenta de su ascenso social y económico, pero si se analiza el conjunto de relaciones mercantiles como socio fundador, los lazos que forjó como intérprete y los vínculos como apoderado con grupos económicos de gran poder local, se observan las redes personales y las características de un tejido empresarial compacto pero de gran peso local y sectorial.

³⁰ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 4 de abril de 1922, Tomo II, Inscripción 142.

³¹ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 1 de mayo de 1922, Tomo II, Inscripción 162.

³² RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 20 de agosto de 1923, Tomo II, Inscripción 213.

³³ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 3 de abril de 1924, Tomo III, Inscripción 257.

³⁴ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 3 de abril de 1924, Tomo III, Inscripción 258.

Por ejemplo, en 1921 William C. Allen cedió poder amplio a Guajardo sobre la Allen Cannon Company, esta relación no fue un hecho aislado. Como se ha visto, los vínculos de Guajardo con los Allen fueron fundamentales en otras sociedades mercantiles, como accionista y mediante los servicios profesionales. De acuerdo con los registros públicos, en 1922 Guajardo fungió como representante legal de tres empresas. William F. Hefferman, gerente general de la Compañía de Terrenos de Mexicali, S. A., lo nombró su apoderado;³⁵ el licenciado Juan R. Orci le otorgó el poder de la Compañía Regularizadora de Títulos de Mexicali S. A., la cual se había constituido dos años antes,³⁶ y finalmente Daniel A. Leonard, presidente de la Mercantile Banking Company S. A. (en la cual Guajardo tenía una participación como socio minoritario desde su constitución), también le dio la representación legal de la empresa.³⁷ En 1924, por acuerdo de los miembros del consejo directivo de la Harinera de Baja California le fue otorgado públicamente el poder a Arturo Guajardo.³⁸

El ascenso de Guajardo se explica por la combinación de factores de tipo personal y las coyunturas que perfilaron a Mexicali como un importante centro de desarrollo agrícola y comercio desde las primeras décadas del siglo XX. De forma paralela, hay que considerar que las bases de todo desarrollo productivo local son indisociables de un tejido empresarial. El desarrollo regional está ligado a las formas que adquiere su entramado empresarial, el cual da sentido a la infraestructura

³⁵ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 2 de febrero de 1922, Tomo II, Inscripción 136.

³⁶ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 11 de diciembre de 1920, Tomo II, Inscripción 102. RPPM, Sociedades y Poderes, otorgamiento de poder, 11 de abril de 1922, Tomo III, Inscripción 144.

³⁷ RPPM, Sociedades y Poderes, otorgamiento de poder, 9 de agosto de 1922, Tomo II, Inscripción 168.

³⁸ RPPM, Sociedades y Poderes, otorgamiento de poder, 5 de marzo de 1924, Tomo III, Inscripción 250.

y al aprovechamiento de las condiciones físicas y naturales de los territorios.

Las redes que formaron el tejido empresarial en Mexicali durante el periodo 1920-1940 son esenciales para entender dos aspectos productivos: el despunte agroindustrial de la región, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial y la primacía en la producción de algodón en México. Estas redes impulsaron proyectos, definieron la marcha de los mismos y permitieron nuevos encadenamientos con base en el cultivo del algodón, tal como lo muestra la trayectoria empresarial de Arturo Guajardo.

REDES DE NEGOCIOS Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL

En el apartado anterior se hizo un recuento de la participación de Arturo Guajardo en el tejido empresarial de Mexicali en los años entre 1916 y 1929, en este segmento se analiza brevemente el tipo de redes y vínculos que persistieron entre ellas, a través de individuos y empresas. Se toman como eje las actividades de Guajardo en Mexicali como intérprete, socio y apoderado en dicho periodo. Se observa que va relacionándose con algunos personajes que tienen ya redes mercantiles y/o políticas reforzadas entre sí para crear nuevas redes de negocios. Guajardo realizó tareas en un campo amplio, pero las redes a las que se integró estaban formadas por hombres de negocios que en su mayoría tenían otros nexos en la localidad. Esta dinámica en los vínculos configuró un tejido empresarial de características particulares, que como se verá a continuación, refleja un tejido compacto donde los grupos sobresalientes tienen un emprendedor y un sector núcleo. Arturo Guajardo mantuvo una red fuerte que se ramificó hacia los negocios de Abelardo L. Rodríguez en el poblado, así como los de Miguel González, Keller, Allen y Whittington.

Los vínculos de Guajardo y Rodríguez abarcaron la exploración minera, actividades de recreación, producción de bebidas alcohólicas y actividades bancarias. Y es aquí donde la red se amplia y a la vez se compacta. Guajardo, Keller, Allen y Whittington mantienen relaciones mercantiles, a las que luego se suma Abelardo L. Rodríguez en un par de empresas. En los negocios ligados a la exploración minera los hombres de negocios fuertes de esta red fueron Rodríguez y Guajardo, pero también en los bancarios en los que se combinaron las redes de ambos. Por ejemplo en la Bancaria del Pacífico inscrita en 1925 (que cambió de razón social en 1932 a Banco del Pacífico) aparece el nombre de Abelardo L. Rodríguez desde el proceso de constitución. Además Guajardo estuvo ligado desde 1916 a Daniel A. Leonard, socio principal de la Mercantile Banking Co., y posteriormente a Miguel González en la Bancaria del Pacífico.

En los servicios de generación de energía eléctrica Guajardo dependió de los vínculos con el industrial Arthur B. West cuya importancia parece menor pero no lo es. Proveniente de Riverside, California, West obtuvo la concesión para producir energía eléctrica en Calexico y después llegó a Mexicali para operar la Southern Sierras Power of México. Como ya se ha mencionado, en 1925 Guajardo registró la Compañía de Luz y Fuerza de Los Algodones.

En síntesis, las relaciones de Guajardo resultaron estratégicas por los grupos a los que se alió y por los sectores en los que incursionó como accionista. Algodón, energía eléctrica, procesamiento de algodón, producción de bebidas alcohólicas y servicios bancarios muestran la visión de este empresario. Las redes, aunque fueron varias, se traslaparon e hicieron un tejido denso y compacto. En el amplio proceso de creación de relaciones sociales sobresale el caso de Guajardo cuyos nexos mercantiles con parientes aparecen poco antes de su muerte. Al menos esto no es claro hasta 1928-1929. Ahora bien, la sucesión forzada pondrá en particular a Homero y Edmundo Guajardo en

medio de los negocios que Arturo Guajardo impulsó y de ambos dependerá la continuidad empresarial de la familia.

SUCESIÓN Y CONTINUIDAD FAMILIAR

Una de las reflexiones en este trabajo se refiere a las relaciones familiares desde el punto de vista de la continuidad del legado económico. La familia se concibe en los estudios sobre empresa como una estructura que tiende a estar presente en distintas fases de la labor empresarial, en especial durante la transición o cambio generacional, pero la trayectoria de Arturo Guajardo permite entender otra forma en la que intervienen los nexos familiares.

No siempre las sucesiones por eventos imprevistos son exitosas, sobre todo cuando fallece el jefe de familia. Los miembros de la familia poseen diferentes capacidades y quienes están involucrados en los negocios familiares no siempre pueden evitar una crisis y tampoco garantizar una salida a ésta. Por otra parte, fuera del ámbito económico, las tensiones o los conflictos de la familia pueden resultar en la destrucción de las empresas y en la disolución del capital acumulado. En el caso de Guajardo, tras su muerte prematura en 1929, se observa una continuidad que aunque inmediata parece un poco caótica.

La preservación del legado de Arturo Guajardo requirió la participación de hermanos e hijos que ya estaban involucrados en negocios. Con la continuidad de las empresas se fortalecieron los lazos familiares, sobre todo entre los abogados Edmundo J. Guajardo y Homero A. Guajardo (Humberto Guajardo participó en algunos negocios). La década de 1930 fue para la familia un periodo de poderío económico y de nuevos lazos mercantiles. Hay un antes y después de la muerte de Arturo Guajardo. Hasta 1930 ningún pariente está presente en las distintas redes mercantiles en las que aquél estuvo integrado.

A partir de 1931 se nota la sostenida participación de varones de la familia en los negocios, con la presencia de dos en una misma actividad.

Entre 1929 y 1939 los familiares de Arturo Guajardo se mantuvieron activos en los ámbitos en los que éste había adquirido prestigio. También los sucesores fueron socios y prestadores de servicios profesionales, pues dos de ellos eran abogados. Por ejemplo, en 1930 el licenciado Edmundo J. Guajardo actuó como intérprete en la constitución de la Baja California Canal Company S. A. A fines de ese año, la Compañía Azufrera, S. A., de William C. Allen y Antonio Murúa Martínez, lo incluyó como socio minoritario.³⁹ Murúa Martínez fue un personaje importante en las actividades de Abelardo L. Rodríguez durante su gestión como gobernador.

Poco a poco, Edmundo, Homero y Humberto Guajardo abrieron nuevos horizontes al involucrarse en empresas que desarrollaron infraestructura de riego en el valle de Mexicali y mantuvieron relaciones con los sucesores de La Colorado. En 1931 en el acta constitutiva de la Mexican Canal Company, aparece Edmundo J. Guajardo como socio minoritario, al lado de Allen H. Lamberth, Albert V. Vierhus, Arnold D. Haskell, James W. Stone y Edward B. Henley.⁴⁰ En 1935, Edmundo figura como socio en Nuevas Inversiones en Baja California, S. A.,⁴¹ y él junto con algunos socios de la Mexican Canal Company crea la Compañía Minera la Cumbre.⁴² Homero A. Guajardo, Humberto J. Guajardo y Edmundo J. Guajardo aparecen en el acta constitutiva de la Compañía Compresora de Mexicali, sucesora

³⁹ RPPM, Sociedades y Poderes, 8 de noviembre de 1928, Tomo IV, Inscripción 407.

⁴⁰ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 2 de abril de 1931, Tomo V, Inscripción 489Bis.

⁴¹ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 23 de junio de 1935, Tomo VI, Inscripción 739.

⁴² RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 1 de octubre de 1935, Tomo VI, Inscripción 748.

de la Compress and Storage Co. S. A. en la que no había participado Arturo Guajardo.⁴³

La producción de algodón no fue decisiva para los negocios familiares, más bien prevaleció la diversidad como sello de la familia y como muestra de la constante búsqueda de nichos de oportunidad. Después de la Compañía Compresora, Jacob C. Dellinger, Robert L. Lesnett, Francisco J. Valdez y Edmundo J. Guajardo figuraron como socios en la constitución de la Compañía Algodonera de Mexicali, en 1936.⁴⁴ Parecía que Edmundo J. Guajardo repetía la estrategia de Arturo J. Guajardo, pues el mismo aparecía como socio en la inscripción de la Compañía Mercantil del Noroeste al lado de Harry Chandler, William H. Allen jr., B. Hamilton, Albert V. Vierhus y Agustín Loroña.⁴⁵ Las redes de viejos y poderosos grupos económicos se ampliaron para los sucesores de Arturo Guajardo.

En 1937 retomaron antiguas relaciones de Arturo Guajardo con empresarios locales de origen mexicano. Edmundo J. Guajardo y Homero A. Guajardo se asociaron con el industrial Victoriano V. Sánchez para constituir la Compañía Productora de Hielos, S. A. La red mercantil incluyó también a Edgar Mason y George Koble, inversionistas estadounidenses. En 1938 Edmundo J. Guajardo, para entonces el mejor posicionado de la familia en las redes mercantiles, exploró un nuevo giro y junto con Agustín Loroña, Homero A. Guajardo, Enrique G. Núñez y Humberto Guajardo constituyeron la sociedad Hoteles Modernos.⁴⁶ Estos datos muestran que hacia fines de la década de 1930, las actividades de los Guajardo, en

términos de constitución de empresas, mantuvieron el ritmo de la década anterior.

A inicios del decenio 1940 siguió este dinamismo empresarial. Ese año se creó la Comercial del Golfo de California, S. A. donde fueron socios Pedro Aguirre (principal), Agustín Loroña, Edmundo Guajardo, Homero A. Guajardo y Humberto J. Guajardo.⁴⁷ Al finalizar 1940, la Compañía Industrial Jabonera del Pacífico S. A. de C.V. cambió de régimen y quedó en manos de James W. Stone, socio principal desde entonces. En orden de importancia, según el número de acciones, el segundo lugar lo ocuparon Edmundo J. Guajardo y James D. Brown, mientras que Luis Alvarez y Luis Mirón figuraron como socios minoritarios.⁴⁸

La información desplegada a lo largo de este trabajo muestra que la trayectoria de Arturo Guajardo resume las capacidades de un hombre visionario que pudo colocarse en redes mercantiles en distintas posiciones. Al tener presencia simultánea en varias redes, amplió su visión de las oportunidades que había en Mexicali para los negocios e impulsó nuevos proyectos. Su desarrollo personal se entiende desde el funcionamiento de las redes mercantiles y éstas a su vez explican el tipo de tejido empresarial que fue articulándose en la década de 1920. Por otra parte, las coyunturas locales jugaron un papel esencial en la posibilidad de abrir nuevos negocios que emprendedores y visionarios como Guajardo no dejaron pasar.

Finalmente, hay que advertir que un tejido empresarial como el configurado en Mexicali en torno a la exportación

⁴³ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 30 de diciembre de 1935, Tomo VI, Inscripción 760.

⁴⁴ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 17 de octubre de 1936, Tomo VI, Inscripción 784.

⁴⁵ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 17 de octubre de 1936, Tomo VI, Inscripción 785.

⁴⁶ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 2 de agosto de 1938, Tomo VI, Inscripción 872.

⁴⁷ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 24 de mayo de 1940, Tomo VII, Inscripción 943.

⁴⁸ RPPM, Sociedades y Poderes, constitución de sociedad, 29 de octubre de 1940, Tomo VII, Inscripción 959. La Compañía Industrial Jabonera del Pacífico, Algodonera Delta y Despepitadota del Pacífico se fusionaron con la Anderson Clayton and Company S. A. en 1966, según consta en RPPM, Sociedades y Poderes, protocolización de asamblea, 2 de febrero de 1936, Tomo XXII, Inscripción 8163, en la que se declara fusión por absorción.

agrícola y a la llegada de fuertes capitales estadounidenses, así como a la producción y venta de bebidas alcohólicas, supone la existencia de una variedad de redes que pueden diferenciarse por el tipo y peso económico de cada empresa y los miembros que las integran.

Las redes mercantiles observables, en el caso de los negocios de Arturo Guajardo, estuvieron formadas por una variedad de hombres de negocios que va de empresarios acaudalados estadounidenses, agricultores, comerciantes, y/o socios capitalistas a político-militares e industriales. En estas redes, los prestadores de servicios fueron retribuidos algunas veces en especie, con acciones, lo que los convirtió en socios minoritarios, pero en otras ocasiones sólo prevaleció el nexo profesional. En la trayectoria de Arturo Guajardo se observa la creación de nuevas relaciones mercantiles a partir de su incorporación a redes.

La integración de nuevos miembros a éstas supone un proceso de aprendizaje que se refleja en cambios en el tejido empresarial. Trayectorias como la de Arturo Guajardo describen perfectamente estas vías múltiples de integración y desarrollo personal que a la vez dan cuenta del desarrollo del tejido mismo. Guajardo fue un prestador de servicios profesionales y socio minoritario que pasó a ocupar puestos de apoderado y socio principal, con sus propias redes. Por lo tanto, es factible entender la historia económica local a partir de las actividades de sus emprendedores mercantiles. •©

ARCHIVOS

Archivo del Registro Público de la Propiedad y del Comercio de Mexicali.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

- ALMARAZ Alvarado, Araceli, "El boom de las empresas extranjeras en el Valle de Mexicali y sus efectos en las relaciones empresariales locales (1912-1930)", *Revista Frontera Norte*, vol. XIX, núm. 37, enero-junio, 2007.
- GOBIERNO de los Estados Unidos Mexicanos y Gobierno de los Estados Unidos de América, "Convención para el establecimiento de una Comisión Internacional de Límites, que decida las cuestiones que se susciten en el cauce de los Ríos Bravo del Norte y Colorado (Creación de la Comisión Internacional de Límites con carácter temporal)", México, 1 de marzo de 1889, en <<http://www.sre.gob.mx/cila/>>, consultado el 5 de julio de 2008.
- "Convención que señala un plazo indefinido al estipulado en la de 22 de diciembre de 1899, para el examen y decisión de los casos sometidos a la Comisión Internacional de Límites (Creación de la Comisión Internacional de Límites con carácter definitivo)", México, 21 de noviembre de 1900, en <<http://www.sre.gob.mx/cila/>>, consultado el 5 de julio de 2008.
- GÓMEZ Estrada, José Alfredo, "Guillermo Andrade los afanes de un empresario pionero en el norte de Baja California, 1874-1888", *Meyibó*, vol. 1, núm.1, 1998.
- KERIG, Dorothy P., *El Valle de Mexicali y la Colorado River Land Company 1902-1946*, México, Universidad Autónoma de Baja California, XVI Ayuntamiento de Mexicali (Colección, Baja California, Nuestra Historia, núm.17) 2001.
- MATHES, Michael, *Baja California: Textos de su Historia*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José Ma. Luis Mora, Secretaría de Educación Pública, Gobierno del Estado de Baja California, t. II, 1988.
- SÁNCHEZ, Jorge, *Personalidades del Centenario. Mexicali 100*, México, editado por el autor, 2003.