



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

Dr. Juan Manuel Ocegueda Hernández
Rector

Dr. Alfonso Vega López
Secretario general

Dra. Blanca Rosa García Rivera
Vicerrectora Campus Ensenada

Dr. Ángel Norzagaray Norzagaray
Vicerrector Campus Mexicali

Dra. María Eugenia Pérez Morales
Vicerrectora Campus Tijuana

Dra. Patricia Moctezuma Hernández
Coordinadora de Posgrado e Investigación

Dr. Christian Alonso Fernández Huerta
Director del Instituto de Investigaciones Culturales-Museo

Mtro. César E. Jiménez Yañez
Coordinador editorial del IIC-Museo

Alberto Tapia Landeros
Maricela González Félix
Mario Alberto Magaña Mancillas
Servando Ortoll

QUE DE DÓNDE
ÁMIGO VENGO:
TRES INMIGRANTES EN BAJA CALIFORNIA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES CULTURALES-MUSEO

ISBN

Que de dónde amigo vengo : tres inmigrantes en Baja California / Alberto Tapia Landeros ... [et al.] ; prólogo Servando Ortoll. —Mexicali, Baja California : Universidad Autónoma de Baja California, Instituto de Investigaciones Culturales-Museo, 2015.

178 p. : fots. ; 21 cm.

ISBN : 978-607-607-263-9

1.Baja California (México)--Historia. 2.Familias--México-Baja California--Historia.
3.Inmigrantes--Baja California--México. I.Tapia Landeros, Alberto, aut. II. Ortoll, Servando, pról. III.
IV. Universidad Autónoma de Baja California. Instituto de Investigaciones Culturales-Museo.

F1246.B3 Q84 2015

COMITÉ EDITORIAL DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES CULTURALES-MUSEO

Raúl Balbuena Bello, Norma Cruz González, Christian Fernández Huerta, Maricela González Félix, Norma Iglesias-Prieto, María del Rosario Maríñez, Alejandra Navarro Smith, Luis Ongay Flores †, Servando Ortoll, Kenia Ramírez Meda y Laura Velasco Ortiz.

Esta investigación fue dictaminada por pares académicos.

Primera edición: 2015.

© D.R. 2015 Alberto Tapia Landeros.
© D.R. 2015 Maricela González Félix.
© D.R. 2015 Mario Alberto Magaña Mancillas.
© D.R. 2015 Servando Ortoll.

Las características de esta publicación son propiedad de la Universidad Autónoma de Baja California
<http://www.uabc.mx>

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES CULTURALES-MUSEO
Avenida Reforma y calle L s/n, Colonia Nueva,
Mexicali, B.C. C.P. 21100
Teléfonos (52) 686 554 1977 y 552 5715
<http://iic-museo.uabc.edu.mx>
Correo: editorial.iic-museo@uabc.edu.mx

ISBN 978-607-607-263-9

Edición y corrección: Servando Ortoll.
Diseño de interiores: Rosa Espinoza.
Diseño de portada: Rosalba Díaz Galindo.

Impreso en México / *Printed in Mexico*

La presente obra es un producto colegiado, evaluado por académicos externos y por pares del Cuerpo Académico “Estudios Culturales” adscrito al Instituto de Investigaciones Culturales-Museo (IIC-Museo) de la Universidad Autónoma de Baja California. Esta obra se gestó originalmente como parte del proyecto “Estudios históricos sobre las memorias colectivas en el noroeste fronterizo de México” (121/3/C/20/15) que recibió financiamiento de la 15ª Convocatoria Interna de Apoyo a Proyectos de Investigación; sin embargo, la obra se elaboró como objetivo principal del proyecto “Actores y procesos en la historia de Baja California (1880-1940)”, que a su vez obtuvo recursos de la Convocatoria del Fortalecimiento de Cuerpos Académicos 2013 de la SEP-Prodep. Los trabajos de corrección, formación y diseño se lograron gracias a Fondos PIFI 2013-2014, Acción 1.4.2 “Fomentar publicaciones CA en formación” y los de la impresión mediante el apoyo de la Convocatoria Interna para Apoyo a Publicaciones 2014 del IIC-Museo, ambos gestionados por el Cuerpo Académico “Estudios Culturales”.

ÍNDICE

Prólogo: un hallazgo inaudito SERVANDO ORTOLL	9
Con un pie en la tierra y otro en el mar: Gorgonio <i>Papa</i> Fernández Romero, un inmigrante centenario ALBERTO TAPIA LANDEROS	27
Don José Irigoyen: un borreguero vasco en Baja California MARIO ALBERTO MAGAÑA MANCILLAS	59
Mario Hernández Maytorena: crisis y frontera, una estrategia para formar riqueza, 1920-1970 MARICELA GONZÁLEZ FÉLIX	95
Sobre los autores	175

Prólogo: un hallazgo inaudito

Servando Ortoll

En el año 2054, terminadas las obras de arqueología subacuática efectuadas en la antigua y desaparecida ciudad de Mexicali, un joven arqueólogo del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH-2050), tras escarbar una casa de dos plantas en la antigua y olvidada zona residencial de Los Pinos, encontrará los restos del editor de esta obra, acompañados de la osamenta de un siamés que debió morir mientras buscaba restos de comida. Arrebatará de los agarrotados huesos de unas manos sin vida –inmovilizadas por la repentina sacudida del peor terremoto en la memoria de la península– la primera edición de este libro que preparaba para su reimpresión: la curiosidad del arqueólogo lo llevará a leer con detenimiento ciertas tachaduras y notas marginales trazadas en el manuscrito, antes de que esta parte de la península se hundiera varios metros bajo el mar y Baja California se convirtiera en la isla soñada por sus

antiguos exploradores. Más que por su contenido, las anotaciones llamarán la atención del explorador subacuático por el color de la tinta que todavía se adivina morada: “cambiar esta palabra; borrar esta otra; eliminar este párrafo por completo; consultar con...”. La más extensa de estas notas marginales le dará una idea, al novel arqueólogo, de lo que compartía el autor de las palabras introductorias de esa primera edición, con las historias de vida de los individuos que aparecen en páginas posteriores: su calidad de inmigrante a Baja California, proveniente, hace casi una década, de Guadalupe.

* * *

Baja California es tierra de posibilidades infinitas. De allí que haya atraído, desde siempre, a visitantes que convierten a la península en su lugar último de residencia; ha despertado la codicia de grupos y de compañías que han buscado independizarla para luego anexarla a Estados Unidos; también ha impulsado a colonias enteras de inmigrantes pacíficos, nacionales y extranjeros, a iniciar entre sus valles, costas y collados, una nueva existencia. En el siglo XX, con excepciones, han sido más los individuos que los grupos, los que han buscado cambiar su suerte en la Baja California. Las tres historias de vida reseñadas en las páginas siguientes tienen eso en común: nos hablan de tres individuos que se lanzaron a la aventura, provenientes de otras tierras de México o del extranjero, en busca de horizontes apartados. Cada uno relató su vida a los tres historiadores que la transcribieron y la editaron cuidadosamente.

El lector se enterará de esta manera de los planes de estos inmigrantes y de sus logros y reveses. Escuchará entre líneas la voz y los acentos extranjeros y expresiones vernáculas de al menos dos de los entrevistados; leerá acerca de episodios fantásticos; se sorprenderá ante el tesón incansable de un emprendedor nacido en Estados Unidos que llegó a la península proveniente de Sonora... Más de un lector verá reflejados en estas páginas, sin duda, los obstáculos que franqueó (o debieron salvar sus padres o abuelos) para adaptarse a la sociedad anfitriona y ser aceptado dentro de su seno.

Cambiar de residencia duele en demasía. Pero a veces enaltece lo que se encuentra al otro extremo del trayecto. Empujado por la búsqueda de nuevas metas que lo satisfagan o le permitan olvidar sus desatinos, el inmigrante se arriesga, prueba una vez más su suerte y, si la tiene, concluye su peregrinaje. En la tierra elegida, conoce gente distinta; aprende sobre otros modos y filosofías de vida; vuelve a creer en el mañana. Crece en lo personal de maneras insospechadas. Al final de su vida, cuando éste llegue, se sabrá otra persona con experiencias y conocimientos que nunca había anticipado. Esto no debe sorprendernos. Si el individuo cambia, en el proceso de crecer dentro de su propia sociedad, en el de adaptarse a la sociedad anfitriona sus evoluciones deben ser mayores, más profundas. Al hablar de la "situación social" que afecta al individuo, el sociólogo John Dollard acude a una imagen tomada del cine de los años treinta. Lo cito:

Al describir, digamos, la ruta de una caravana que atraviesa un país desconocido, vemos ante nuestros ojos una línea negra en movimiento que procede de un lado al otro del mapa con interminables curvas y rodeos. Asumiremos que esta línea representa el movimiento de una vida a través de una situación social. Al término temporal de una línea en cualquier momento de su recorrido tenemos una "situación"; en el ejemplo geográfico, una situación geográfica natural, en nuestro campo [sociológico], una situación social. El organismo se ve presentado con una serie de tales situaciones a lo largo de su recorrido; de hecho, la vida corresponde justo a una situación después de otra.¹

Pero la metáfora de Dollard no llegó más lejos: "como todas las analogías la nuestra se derrumba en cierto punto; la caravana que se mueve a través de los bosques africanos puede llegar a su destino la misma caravana que inició el viaje. Esto nunca es cierto del individuo que se mueve a través de una cultura, a menos que no sea mecánicamente susceptible a la cultura [...]".² Si una caravana llega a su destino la misma que era a su inicio, como vemos, el individuo por definición llega otro, salvo en el caso excepcional de la persona incapaz de recibir impresiones de su propia cultura, o de modificar su comportamiento conforme a ella. Retorno al análisis de Dollard. Según éste, debido a la multiplicidad de situaciones concretas que el

¹ John Dollard, *Criteria for the Life History* (New Haven: Yale University Press, 1935), 29-30.

² *Ibid.*, 30.

individuo enfrenta, constantemente cambia su cultura porque madura “hacia –y a través de– tales situaciones concretas”.

Al inicio de su vida el individuo trae consigo a la nueva situación sólo sus necesidades orgánicas; pero muy rápidamente después de esto, comienza a “acumular experiencia”, a madurar su carácter, y el carácter que él trae consigo [va creciendo] conforme [enfrenta] cada nueva situación. La “situación” constante de la vida temprana es la situación familiar, y su presentación de demandas y oportunidades particulares.³

¿Cómo vería Dollard los casos de los individuos que, lejos de crecer en su propia cultura, maduran en otra? Las dificultades que enfrentarán dichos individuos mellarán su memoria y su comportamiento en mayor medida que si hubieran crecido y se hubieran desarrollado en la cultura propia, que es la que mejor conocen. Los impactos de la cultura anfitriona son por ello más profundos y duraderos en las personalidades de los migrantes. Los retos son distintos y las vallas al crecimiento y al desarrollo, mayores; a veces, insuperables. En la cultura propia se vive, se crece; en la anfitriona se sobrevive, se lucha por crecer con armonía, y a veces se muere sin que nadie lo perciba.

Parte intrínseca pero también involuntaria de estas tres entrevistas de historia oral o, si se prefiere, de estas tres historias de vida,⁴ es justamente rescatar del

³ *Ibid.*

⁴ La diferencia entre historia oral e historias de vida, aunque sutil, es

olvido a esos “intrusos”: a esos migrantes desconocidos (o muy conocidos) que un día llegaron sin saber qué encontrarían en estas tierras y se quedaron para siempre. Baja California, península que pende del México continental por una franja estrecha que la alimenta o la desangra, es tierra de sueños, de viejas y míticas misiones, de choques y encuentros entre culturas.⁵ Es

crucial para algunos estudiosos. Véase, por ejemplo, Graciela de Garay (coord.), *Cuéntame tu vida: historia oral, historias de vida*, 2ª ed. (México: Instituto Mora, 2013).

⁵ “Muchos de los agricultores del sur de California indudablemente piensan que Baja California, fuera del área del río Colorado en un desierto inhóspito infestado de serpientes de cascabel y bandoleros”, escribió George B. Bowers. “Las ciudades de la frontera, con sus bares y antros de juego, representan, en la opinión de muchos, la única ‘civilización’ de la península, salvo por el área agrícola adyacente a Mexicali, aunque muchos están vagamente conscientes de ciudades y desarrollo lejos al sur. Sorprenderá la mayoría de la gente saber que la ladera costera del territorio mexicano al sur de Tía Juana [sic] no es enteramente ‘salvaje’ y que tiene posibilidades reales”. George B. Bowers, “Is Another ‘Southern California’ in the Making ‘Below the Line’?”. *Los Angeles Times* (Los Ángeles), 20 de noviembre de 1927.

tesoro oculto de gambusinos,⁶ corsarios⁷ y filibusteros;⁸ es tierra de nadie⁹ y de todos.¹⁰ Es tierra motivo de am-

⁶ “La agitación continúa en el suroeste tocante a los campos de oro de Baja California”, editorializó el periódico *The Washington Post*. “La ubicación exacta de los campos, se dice, la conocen únicamente los indios de los alrededores”. Véase “Telegraphic Brevities”, *The Washington Post* (Washington), 3 de junio de 1883, 4. Consúltese también Lawrence D. Taylor, “The Mining Boom in Baja California from 1850 to 1890 and the Emergence of Tijuana as a Border Community”, *Journal of the Southwest* 43.4 (invierno de 2001): 463-492.

⁷ Véase Estela Davis, “Corsarios chilenos en la California del sur”, *Calafia* 1.9 (enero-junio de 2005): 8-18. Según esta autora, los corsarios chilenos, tras visitar (y saquear) varios sitios en la hoy Baja California Sur en la década de 1820, además de dejar tras de sí “ingratos recuerdos”, heredaron “su nombre en el primer punto de su recalada en el sur peninsular, Puerto Chileno, sitio hoy día de un tradicional hotel sudcaliforniano”. *Ibid.*, 18.

⁸ Léase por ejemplo, Evan Ward, “The Twentieth-Century Ghosts of William Walker: Conquest of Land and Water as Central Themes in the History of the Colorado River Delta”, *The Pacific Historical Review* 70.3 (agosto de 2001): 359-385; Eugene Keith Chamberlin, “Baja California After Walker: The Zerman Enterprise”, *The Hispanic American Historical Review* 34.2 (mayo de 1954): 175-189.

⁹ Lowell L. Blaisdell, “Was It Revolution or Filibustering? The Mystery of the Flores Magón Revolt in Baja California”, *The Pacific Historical Review* 23.2 (mayo de 1954): 147-164.

¹⁰ “Durante la primera centuria de su independenciam”, escribió Eugene Keith Chamberlin, “el abandono en que México tuvo a Baja California, le permitió a ésta quedar tan completamente bajo dominio extranjero, usualmente estadounidense, que sólo en un sentido legal era ‘mexicana’”. Eugene Keith Chamberlin, “The Japanese Scare at Magdalena Bay”, *Pacific Historical Review*, 24.4 (noviembre de 1955): 345-359, en esp. 356. Este abandono perduró, pues según el propio Chamberlin, “en la cumbre del control americano en Baja California, alrededor de 1885, quedaba poco que fuera mexicano: tierras, recursos minerales, cultura, población, orientación e incluso el destino aparente del territorio, eran americanos”. Eugene Keith Chamberlin, “Mexican Colonization versus American Interests in Lower California”, *The Pacific Historical Review* 20.1 (febrero de 1951): 43-55, en esp. 43.

biciones supranacionales: rusos, japoneses¹¹ e ingleses, se afirma, quisieron apoderarse y aprovecharse de ella en variadas ocasiones. Situación ésta que preocupó en igual número de veces a los norteamericanos, por contravenir los principios de su destino manifiesto.¹² A todo lo largo del siglo XIX e inicios del XX, los estadounidenses deseaban el árido apéndice de tierra que, según ellos, poco o nada importaba a los mexicanos. Uno de los defensores de esta postura, E. Gould Buffum, subteniente del Primer Regimiento de Voluntarios de Nueva York, a mediados del siglo XIX, justo al poco tiempo de terminada la guerra de México con Estados Unidos, con gran claridad y sin reservas, afirmó:

Baja California debe en un momento dado, inevitablemente, ser un territorio de Estados Unidos. [...] y este territorio, aislado como está de México, habitado por gente que odia completamente las instituciones de su país, abandonada por éste y reposando contiguo a nuestras posesiones en la costa del Pacífico, debe caer en nuestras manos y, en vez de ser un territorio sin valor, debería considerarse nuestra adquisición mayor en el Pacífico. [...] México no desea este territorio, y ningún pueblo estuvo vez alguna más ansioso de separarse de su patria que el de los habitan-

¹¹ Eugene Keith Chamberlin, "The Japanese Scare at Magdalena Bay", 345-359.

¹² Véase, por ejemplo, John D. Yates, "Insurgents on the Baja Peninsula: Henry Halleck's Journal, 1847-1848", *California Historical Quarterly* 54.3 (otoño de 1975): 221-244. Los estadounidenses no se quedaron atrás en cuanto a esquemas para colonizar o directamente apropiarse de Baja California. Respecto a esfuerzos fallidos de colonización, léase Ruth Elizabeth Kearney, "The Magdalena Bubble", *Historical Review* 4.1. (marzo de 1935): 25-38.

tes de Baja California. *Sería una fácil adquisición o, de ser necesario, una fácil conquista* y, a menos que lo haga el gobierno general, un segundo caso Texas ocurrirá allí antes de que pasen muchos años.¹³

Pero para el pesar de individuos como Buffum, Baja California no se separó de México y pese a intentos norteamericanos posteriores, nunca formó parte de la Unión Americana. El gobierno mexicano, al parecer, había aprendido con la separación de Texas y no permitiría una ocurrencia parecida años más tarde. Baja California fue parte y continuará siendo parte del territorio mexicano. Sobre sus llanuras inhóspitas y en las faldas de cordilleras legendarias, han crecido culturas, que no por reducidas en cuanto al número de sus miembros hayan sido infructuosas en dejar huellas a su paso. Los cucapás, kumiai, kiliwa, paipai se transformaron de grupos nómadas en seminómadas. Los yumanos –esos grupos que supuestamente habían desaparecido sin dejar rastro, asimilándose a la cultura mexicana principal– ahora sabemos que han perdurado entre nosotros, adaptándose a los cambios que sufrieron en el ámbito económico, territorial y de organización.¹⁴ Simplemente su residencia no ha permanecido la misma. ¿Qué

¹³ E. Gould Buffum, *In the Gold Mines: From a Journal of Three Years Residence in Upper and Lower California, 1847-8-9* (Filadelfia: Lea and Blanchard, 1850), 171-172. Son más las cursivas en esta cita. Texas se independizó primero de México y posteriormente formó parte de la Unión Americana.

¹⁴ Véase Everardo Garduño, *De comunidades inventadas a comunidades imaginadas y comunidades invisibles: movilidad, redes sociales y etnicidad entre los grupos indígenas yumanos de Baja California* (Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California/Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, 2011), pássim.

tiene entonces esta península, durante tanto tiempo alejada en lo político del centro, que atrae a sus playas y frontera a centenares de miles de individuos?

TRES VOCES DEL PASADO

Como en los relatos de antaño, tres individuos se esfuerzan por contar sus historias. Al referir sus vidas de triunfo –desde moderadas hasta posiblemente exageradas– arrojan una centella que nos remite a la oscuridad que proyecta esta pregunta: ¿qué atrae a tanta gente extraña a la península? Todavía más: ¿qué secreto esconden estas tierras, que (desde los tiempos de los misioneros y conquistadores) nativos y extranjeros se internan en sus costas y desiertos, y las seleccionan como lugar último de residencia? Aunque esta pregunta no es la central en las tres historias de vida que siguen a estas páginas introductorias, de manera indirecta la contestan.

Cierto es que al menos en el caso de Alberto Tapia Landeros su entrevistado Gorgonio *Papa* Fernández cubrió “las categorías de eventos expresamente establecidos por el investigador”.¹⁵ A pesar de que *Papa* Fernández –pescador originario de “un ranchito al sur de Loreto”– tenía poca educación formal, respondió, a preguntas expresas que le planteó Alberto Tapia. De esta manera y pese a que *Papa* Fernández pudo haber contado otros aspectos más cercanos a su vida cotidiana-

¹⁵ Clyde Kluckhohn, “The Personal Document in Anthropological Science”. En *The Use of Personal Documents in History, Anthropology and Sociology*, por Louis Gottschalk, Clyde Kluckhohn y Robert Angell, 77-173 (Nueva York: Social Science Research Council, 1947), 105.

na, dedicó su tiempo, en las conversaciones informales que sostuvo con su entrevistador, a rememorar o imaginar eventos extraordinarios que le ocurrieron o pensó que le habían ocurrido. Aunque como acertadamente lo analiza Tapia, *Papa* Fernández a través de sus imaginarios contó mucho de su vida cotidiana, al hablar con su entrevistador se enfocó más en cuestiones que consideró que podían interesar particularmente a éste.

Lo valioso e inusual de las entrevistas guiadas de Alberto Tapia es que logró adentrarse en el mundo extraño de valores y significados de *Papa* Fernández, evitando que estos últimos, así como los eventos de los que le habló “permanecieran para siempre velados para el investigador”. En otras palabras, Tapia abrió las puertas del “mundo diferente” en el que su sujeto de estudio vivía, sentía y pensaba.¹⁶ Su texto equivale a lo que el antropólogo Clyde Kluckhohn denominó “historias de vida episódicas”,¹⁷ pero esto es justamente lo que convierte su entrevista en una lectura amena e interesante. Toca ahora mencionar el trabajo de Mario Alberto Magaña Mancillas quien, para contextualizar la importancia de los borregueros dentro del ahora estado de Baja California, nos habla del papel de los ganaderos durante el siglo XIX en general, y de los borregueros en particular.

Mario Alberto Magaña Mancillas entrevistó al borreguero vasco avecindado en Baja California, José Irigoyen. Dice un autor que “pocas entrevistas se im-

¹⁶ *Ibid.*, 112.

¹⁷ *Ibid.*, 157.

primen y casi ninguna en su totalidad”,¹⁸ pero Mario Alberto Magaña, quien ya había publicado secciones de esta entrevista, decidió que ésta apareciera íntegramente en esta obra colectiva. Sólo así podía rendir un homenaje a su memoria. Magaña conversó con don José Irigoyen tras descubrirlo entre uno de varios borregueros citados por David Acosta Montoya, autor de una *Historia de la ganadería en Baja California*.¹⁹ Tuvo la suerte Mario Alberto Magaña de encontrarlo con vida y radicado en Ensenada, pues su hermano, otro borreguero conocido, había regresado a Europa.

En cuanto a su español, José Irigoyen, cuya lengua natal fue el francés, nunca lo dominó por completo. Afirma Magaña que don José Irigoyen mantuvo siempre un acento peculiar. Agrego, aunque él no lo menciona, que Irigoyen confundía gramaticalmente los tiempos y las personas, mudando del singular al plural y viceversa, o del masculino al femenino. Esta característica de su habla la rescató Mario Alberto Magaña con el afán de apuntar a su forma peculiar de dialogar. Por lo demás es interesante que –quizá por su edad o por el poco tiempo que debió dedicar en su vida a conversar– José Irigoyen sea repetitivo: le preocupan en particular cuestiones relacionadas con su familia: lo mucho que su hermano bebía (un galón de Bacardí al día) o lo ocurrido, como se verá más adelante, a su finada esposa.

¹⁸ *Ibid.*, 108.

¹⁹ Véase David Acosta Montoya, *Historia de la ganadería en Baja California* (Tijuana: Editorial Voces de la Península, 2009), pássim.

Otro de los puntos en que reincide es su conocimiento de la cultura de los grupos kiliwas y paipai: piensa que los entiende mejor que cualquiera. Mario Alberto Magaña asegura que su entrevistado se repitió constantemente respecto a unos médicos que operaron a su esposa. Don José Irigoyen estaba seguro que esos médicos buscaban un beneficio pecuniario. ¿Tendría razón? Nunca lo sabremos, pero sí sabemos que eran ineptos en su ciencia: la esposa de don José, cuyo nombre ignoramos, pereció tras la operación. Don José, como lo deja ver Magaña, mantenía vivos otros recuerdos: la comida de su tierra y las mujeres de su familia (madre y esposa) que eran, para él, grandes cocineras.

Con un lenguaje a veces confuso y ciertas redundancias, el texto se vuelve difícil de seguir. Pero que esto no disuada al lector: es el lenguaje sencillo del hombre de la sierra el que rescata Mario Alberto Magaña. Tan sólo por esta razón vale seguir los meandros por los que navega –como navegó durante su vida de migrante– la conversación de un hombre solitario, cuya constante y única compañía, fueron sus leales perros borregueros. ¿Cómo esperar de él una voz más lúcida?

Maricela González Félix, con su entrevista, enfrenta indirectamente la pregunta que planteó hace ya muchos años el antropólogo Clyde Kluckhohn: ¿"debe el investigador permanecer como una pantalla en blanco sobre la que el informante proyecta su vida"?²⁰. En su apartado analítico, González Félix reconoce que "las

²⁰ Véase Clyde Kluckhohn, "The Personal Document in Anthropological Science", 122 y 125.

redes de relación personal de Mario Hernández [Maytorena] no son muy visibles”, y añade que los vínculos de este hombre de los negocios “están personificados con empresas o instituciones públicas y privadas, en las que se desdibujan sus referencias personales”, sale del círculo en el que la atrapa el testimonio de Mario Hernández a través de un análisis de corte psicoanalítico de su persona en contraste con la de su padre: en las condiciones en que éste fracasó, su hijo triunfó. Para González Félix el que Mario Hernández Maytorena actuara en competencia consciente e inconsciente con su padre, explica muchas de las reservas que detectó en las palabras de su entrevistado al hablar de sus diferentes negocios (individuales y compartidos) a ambos lados de la frontera y a lo largo de su vida. La historia de vida de Mario Hernández Maytorena es una de triunfo en los negocios y hasta ahí permitió González Félix proyectarla sobre una pantalla en blanco. Fue en su reflexión final que Maricela González Félix contextualizó las palabras de otra manera quizá metodológicamente cuestionables de Mario Hernández Maytorena.

Al igual que Mario Alberto Magaña hizo con la historia del ganado en Baja California, Maricela González Félix busca los orígenes de la familia Maytorena en el longevo siglo XIX y señala que la de su entrevistado es “una historia de arraigo de por lo menos dos generaciones”. A partir de la historia que a grandes pincelazos le contó Mario Hernández, González Félix reconstruyó otra más cercana a los estudios realizados por otros historiadores de la palabra escrita. Pero también siguió con detenimiento la entrevistadora los avances

en los negocios de su entrevistado. Negocios que siempre se encontraban en el límite –como el del mercado cambiario pero informal de dólares– o rayaban en los más grandes riesgos, como el ejemplo de la compra-venta de las pieles antes y durante la Segunda Guerra. Mario Hernández Maytorena fue el zar de la oportunidad: donde percibía una, la tomaba, sin importarle mucho lo que afrontaba.

Mario Hernández Maytorena brincó del comercio pequeño, trashumante, al grande y establecido: de la venta de las pieles durante la Segunda Guerra a la venta de autos y avionetas Cessna durante la Guerra Fría. Mucho de lo que creció en sus negocios durante esa última época se benefició de la frontera con Estados Unidos pero también de las tendencias que veían a México como un país de grandes beneficios y al que se debía apoyar, para que no cambiara el curso de sus afiliaciones políticas internacionales.²¹ Como habitante de la frontera, Mario Hernández se benefició con ciertos negocios (por ejemplo, con la venta de avionetas porque a diferencia de sus competidores en el centro de la república no pagaba impuestos) pero también perdió grandes cantidades, como cuando se devaluó la moneda y él tenía deudas en dólares. El vivir y comerciar en la frontera, no siempre favorece a quienes se aventuran en grandes empresas sin saber lo que ocurrirá en el

²¹ Para una importante obra colectiva reciente sobre muchos aspectos de la Guerra Fría y sus repercusiones, véase Avital Bloch y María del Rosario Rodríguez (coords.), *La Guerra Fría y las Américas* (Colima y Morelia: Universidad de Colima/Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2013).

centro. Mario Hernández Maytorena ha sido pionero en infinidad de negocios y poco antes de su muerte los seguía expandiendo.

En las páginas siguientes el lector encontrará el relato de tres hombres cuya vida, al inmigrar a Baja California, cambió para siempre. La lectura de estas páginas trasladará a ese lector de la costa a la sierra y de la sierra a la frontera. Se enterará así de la vida de tres hombres que, a su manera, convirtieron sus sueños, grandes o pequeños, en realidades. Todo esto en la sección norte de la península de Baja California.

FUENTES CONSULTADAS

Libros

Acosta Montoya, David. 2009. *Historia de la ganadería en Baja California*. Tijuana: Editorial Voces de la Península.

Bloch, Avital, y María del Rosario Rodríguez (coords.). 2013. *La Guerra Fría y las Américas*. Colima y Morelia: Universidad de Colima/Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Buffum, E. Gould. 1850. *In the Gold Mines: From a Journal of Three Years Residence in Upper and Lower California, 1847-8-9*. Filadelfia: Lea and Blanchard.

De Garay, Graciela (coord.). 2013. *Cuéntame tu vida: historia oral, historias de vida*. 2ª ed. México: Instituto Mora.

Garduño, Everardo. 2011. *De comunidades inventadas a comunidades imaginadas y comunidades invisibles: movilidad, redes sociales y etnicidad entre los grupos indígenas yumanos de Baja California*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California/Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas.

Dollard, John. 1935. *Criteria for the Life History*. New Haven: Yale University Press.

Artículos y capítulos de libros

Blaisdell, Lowell L. 1954. "Was It Revolution or Filibustering? The Mystery of the Flores Magón Revolt in Baja California". *The Pacific Historical Review* 23.2 (mayo): 147-164.

Chamberlin, Eugene Keith. 1954. "Baja California After Walker: The Zerman Enterprise". *The Hispanic American Historical Review* 34.2 (mayo): 175-189.

Chamberlin, Eugene Keith. 1951. "Mexican Colonization versus American Interests in Lower California". *The Pacific Historical Review* 20.1 (febrero): 43-55.

Chamberlin, Eugene Keith. 1955. "The Japanese Scare at Magdalena Bay". *Pacific Historical Review*, 24.4 (noviembre): 345-359.

Davis, Estela. 2005. "Corsarios chilenos en la California del sur". *Calafia* 1.9 (enero-junio): 8-18.

Kearney, Ruth Elizabeth. 1935. "The Magdalena Bubble". *Historical Review* 4.1. (marzo): 25-38.

Kluckhohn, Clyde. 1947. "The Personal Document in Anthropological Science". En *The Use of Personal Documents in History, Anthropology and Sociology*, por Louis Gottschalk, Clyde Kluckhohn y Robert Angell, 77-173. Nueva York: Social Science Research Council.

Taylor, Lawrence D. 2001. "The Mining Boom in Baja California from 1850 to 1890 and the Emergence of Tijuana as a Border Community". *Journal of the Southwest* 43.4 (invierno): 463-492.

Ward, Evan. 2001. "The Twentieth-Century Ghosts of William Walker: Conquest of Land and Water as Central Themes in the History of the Colorado River Delta". *The Pacific Historical Review* 70.3 (agosto): 359-385.

Yates, John D. 1975. "Insurgents on the Baja Peninsula: Henry Halleck's Journal, 1847-1848". *California Historical Quarterly* 54.3 (otoño): 221-244.

Periódicos consultados

Los Angeles Times.

The Washington Post.

CON UN PIE EN LA TIERRA Y OTRO EN EL MAR: GORGONIO PAPA FERNÁNDEZ ROMERO, UN INMIGRANTE CENTENARIO

Alberto Tapia Landeros

INTRODUCCIÓN

En la historia peninsular, San Luis Gonzaga es el nombre de una visitación jesuita fundada en 1737: última fundación de esta orden religiosa en el sur peninsular convertida en misión el año de 1740.¹ Hoy se ubica en el estado de Baja California Sur. Pero San Luis Gonzaga es también el nombre otorgado a una bahía de la costa del golfo de California, en el estado de Baja California. El 29 de junio de 1746, el misionero jesuita explorador, Fernando Consag,² otorgó el mismo nombre a este ac-

¹ Ignacio del Río y María Eugenia Altable Fernández, *Breve historia de Baja California Sur* (México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, 2000), 41; José Luis Aguilar Marco, *et al.*, *Misiones de la península de Baja California* (México: Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1991), 56.

² Carlos Lazcano Sahagún, *Fernando Consag: textos y testimonios* (Ensenada: Fundación Barca, 2001), 175.

cidente geográfico, localizado en los 29° 46" 49" Norte; 114° 25" Oeste, escenario de la narrativa biográfica que analizo en este ensayo.

En 1949, el pionero pescador del mar de Cortés, Gorgonio Fernández Romero (1894-2001), redescubrió la bahía. Conocido también como *Papa* Fernández, Gorgonio radicó definitivamente en ese lugar cuando no había una persona más, ni camino por tierra para llegar allí. Gorgonio protagonizó una historia nunca escrita. En este ensayo retomo unas entrevistas que realicé a Gorgonio Fernández Romero durante los años de 1972, 1973, 1983, 1989 y 1996: entrevistas todas, en las que me proporcionó su versión de la realidad vivida entre mar y desierto, desde su arribo a la bahía en 1949.³ Debido a la avanzada edad de mi entrevistado, no precisé fechas, lugares y personajes; más bien me centré en descripciones de prácticas culturales difíciles de recuperar por otros medios: formas objetivadas de su cultura rural y marina, así como formas subjetivas de su propia cultura, misma que narró desde su imaginario.

Parte de la memoria rescatada en las entrevistas, representa el conocimiento basado en la experiencia de un hombre sabio; tan sabio que vivió más de medio siglo en un entorno hostil, con menos de 40 milímetros de precipitación pluvial anual y temperaturas máximas por arriba de los 50 grados centígrados. Gorgonio sobrevivió en una costa árida en extremo, sin cultivos

³ También entrevisté a Gorgonio Fernández Romero en 1977 y 1981. Lamentablemente mis notas sobre esos dos encuentros las extravié para siempre.

vegetales de ningún tipo; sin posibilidad de crianza de animales domésticos excepto cabras. Gracias a una coincidencia extraordinaria, uno de sus hijos encontró en la zona agua potable, la carencia más marcada en esta despoblada costa que, hasta finales del siglo XX, fue uno de los lugares más incomunicados del México moderno.

Cuando lo entrevisté –todas esas entrevistas fueron espontáneas, sin planeación ni preparación previa– buscaba únicamente describir la vida de un auténtico lobo de mar. No recolecté por ello datos que respondieran a una pregunta de investigación específica. Pese a lo anterior, incluyo en este ensayo las conversaciones completas con Gorgonio Fernández Romero, tal y como las escribí al regreso de mis visitas a San Luis Gonzaga. En recuadros improvisados anoté la respuesta a algunas dudas que cotejé con miembros de su familia, cuando Gorgonio dudó en lo expresado. Apunté igualmente aclaraciones sobre su discurso.⁴ El testimonio de Gorgonio Fernández Romero representa una ventana abierta al pasado, en una de las regiones más inhóspitas y despobladas de México.

⁴ Las palabras que pongo entre corchetes son mías.



Autor y entrevistado. Foto de Daniel Tapia Hernández.

ESCENARIO

Una tarde cálida de octubre de 1972, tomaba café sobre una mesa rústica de madera ubicada en la ramada del lado este del pequeño restaurante de la familia Fernández. El sol se ocultaba tras el cerro La Huatosa. Al frente, la Isla Willard resguardaba la bahía. Hacia el sur, en la lengua de arena, reposaba el incipiente caserío de Alfonsinas. Gallitos y golondrinas de mar chillaban y se clavaban en el agua tras un pelillo.

ATL *¿En dónde y cuándo naciste?*

GFR Uyyy, en un ranchito al sur de Loreto, pero no recuerdo bien el año. Fue en mil ochocientos noventa y tantos...⁵

⁵ Gorgonio Fernández Romero debió haber nacido en 1894: en 1972 sus hijos me informaron que ese año había cumplido 78 de edad. Su acta de nacimiento se perdió en una crecida del arroyo, cuando Gorgonio vivía

¿Por qué viniste para acá?

Pues nos dijeron que acá había lugar para hacer casa y trabajar. Pero uno se conforma con pescar y vivir en paz.

¿Viniste solo?

No amiguito; me traje a Regina [Murillo, su esposa] y a los más grandes, Juan y la Chana [Francisca Fernández Murillo].

¿Se vinieron en carro?

¡Imagínese!, entonces Arturo [Grosso] todavía no hacía el camino; yo creo que no se podía llegar en carro a San Luis. Nos vinimos en panga.

¿En panga? ¿De qué tamaño y dónde conseguían gasolina, agua y comida?

Era una de dos toneladas. Pero gasolina, ¿para qué? Si ni conocíamos los motores [fuera de borda]. A puro remo, amiguito, a puro remo.

¿Y el agua y la comida?

Agua nunca nos faltó, y comida, pues pescando y arponeando caguamas.

¿Cuánto tiempo hicieron?

Como 27 días con sus noches.

¿Nunca sentiste peligro?

Yo respeto mucho al mar. Sabemos cómo vivir de él. Mi familia estaba acostumbrada a navegar y comer solamente pescado y caguama si no se conseguía otra cosa.

Cuéntame cómo arponeabas a las caguamas.

Muy fácil. Dónde quiera había caguamas antes. Era más fácil en la noche. Alguno de mis hijos remaba y yo

en Baja California Sur. Murió el 20 de febrero de 2001, a la edad de 107 años.

me paraba en la proa con una lámpara de petróleo en la izquierda y el arpón en la derecha. Después usamos lámparas de gasolina. Yo creo que las caguamas salían a ver la luz. Cuando abollaba una [es decir, cuando sabía a respirar], ¡zaz!, le lanzaba el arpón y se lo clavaba en el carapacho. Jalaba la cuerda hasta que cogía a la caguama y la subía boca arriba a la panga.

¿No la mataba el arpón?

No, porque tiene un tope que nomás se ensarta en la concha pero no llega a los *dentros*. Así las puedes tener vivas mucho tiempo. Si no te la comes y se te muere, pues entonces sí, a destazarla. Después empezamos a pescar caguama con chinchorro para vender.

¿Recuerdas el año en que se vinieron?

Fue por el 49.

¿Hasta dónde llegaron?

Pues hasta San Felipe. Allí teníamos conocidos y dónde dejar a la Regina para que mandara a los muchachos a la escuela.

¿Pero entonces cómo llegaste a San Luis?

Cuando veníamos vi varios lugares que me gustaron. Después me regresé a remo y paré en la playa de un arroyo donde vi unos coyotes. Con una palita escarbé donde habían estado escarbando los coyotes y encontré agua, pero un poco salada. De todos modos muy buena para no morir de sed. Ahora la llaman Agua de Chale. Seguí al sur hasta los manantiales del mar. Cuando baja la marea brota agua dulce, pero caliente. Rafael Orozco⁶ se puso ahí, es Puertecitos. Seguí

⁶ Rafael Orozco fue un comerciante que se instaló en la pequeña bahía. Construyó un restaurante con palapas en la playa, una cuartería para renta y una gasolinera.

remando hacia el sur, comiendo pescado y caguama. Hasta que llegué a las islas. Me acordaba que un poco al sur había visto una bahía hermosa, amiguito. Por fin una tarde muy tranquila que el mar estaba como espejo, entré remando entre dos cerros [Punta e Isla Willard] y dije: “¡éste es el lugar que andaba buscando!”

¿A quién encontraste en San Luis?

A nadie. Había una red vieja como para sombra, yo creo que de caguameros que de vez en cuando acampaban aquí. Lo único construido era la misión de la playa que hizo el padre Kino.⁷ Por eso prometí que si se me concedía vivir aquí, le haría una capillita a San Luis.

¿Y, cómo encontraste el agua?

Amiguito, ¡no había! La traíamos desde Calamajué. El pozo de los misioneros lo descubrimos después.

Sin camino ni carro, ¿cómo iban y venían a Calamajué?

En la panga. Subíamos tres o cuatro barriles [de 200 litros] y remábamos como 35 kilómetros. En la playa bajábamos los barriles y los rodábamos hasta el aguaje y los llenábamos. Luego a rodarlos hasta la panga. Los subíamos y a remar otros 35 kilómetros. Pero cuidábamos mucho el agua.

¿Cuánto tiempo les llevaba abastecerse de agua?

Si el tiempo estaba bueno, muy trabajados, muy trabajados, de sol a sol. Pero casi siempre nos íbamos un día y regresábamos al otro, bien molidos. Por eso cuidábamos mucho el agua.

Entonces, ¿cuándo usaron el pozo de los misioneros?

Ya no me acuerdo, pero una tarde los muchachos ya estaban cansados de comer caguama y pescado.

⁷ Como se verá más adelante, Kino nunca estuvo en este lugar.

Agarraron el [rifle] 22 y fueron a buscar unas liebres. Cuando descansaban en la sombra de un copal, uno de ellos sintió muy dura la arena. La barrió con la mano y encontró un ladrillo. Se pusieron a quitar la arena y encontraron el pozo de los misioneros, ¡bien tapadito! No es muy buena el agua pero pasa por el gznate.

¿Cómo sabes que es de los misioneros?

¡Pues ahí está la misión, amiguito! Unos americanos se llevaron trozos del ademado y vinieron a decirnos que así hacían pozos los misioneros. Por eso digo que es de los misioneros.⁸

¿Pues de qué está hecho?

Los profesores americanos dijeron que de concha molida y quemada, ¡es más dura que el cemento! A los muchachos [sus hijos, cuñados y yernos] les llevó 15 días sacar la arena, hasta que le llegaron al agua. Primero estaba medio amarga, ¡ni los frijoles se ablandaban! Pero luego que le sacamos algunos barriles supo mejor. Gracias a ese pozo pudimos traer chivas y vacas a San Luis y dejar de ir por agua a Calamajué.

En aquel entonces, ¿venía gente a San Luis?

¡N'hombre, quién iba a venir! Pero fíjese que sí nos visitaban. Bueno, yo digo.

¿Quién o quiénes?

No me lo va a creer, pero le juro que es verdad. Varias noches oímos remos de embarcaciones que se arribaban a la playa, pero nunca llegaba nadie. Después empezamos a ver una luz que llegaba a la playa. Luego seguía por entre el monte hasta que se perdía. Una no-

⁸ Véase Alberto Tapia Landeros, "¿Una misión en San Luis Gonzaga, Baja California?", *Calafia* 9.2 (junio de 1999): 54-57.

che que estaba de visita un compañerito, un pescador, pues, vimos venir la luz. ¡Ahora sí la vamos a seguir!, dijimos. Cuando pasó frente a nosotros agarramos el 22 y disparamos al aire para que se parara. ¡Pero siguió su camino como si nada! Entonces el compañero dijo, “ni modo, compañero, aliste sus huaraches” y a seguirla.

Por más que nos apurábamos no podíamos alcanzarla; siempre nos llevaba como 10 metros. Era brillante. Podíamos ver cómo alumbraba las gobernadoras.⁹ Por fin la luz rodeó una loma y se perdió. Seguimos el rumbo y al rodear la loma, figúrese amiguito, ¡con lucezotas nos alumbraron! Medio encandilados vimos que eran de un carro. Pero un carro muy antiguo. Parados frente al carro estaban dos individuos muy bien vestidos de blanco y con gorras aplastadas.¹⁰ Me acuerdo que tenían polainas sobre sus zapatos. Parecía que platicaban entre ellos. “Buenas noches”, dijimos, pero no contestaron. ¿Qué hablan, inglés o español? Como seguían callados, mi compañero dijo: “vámomos, compañero, estos mal educados ni el saludo responden”.

Apenas dimos media vuelta para regresar, ¡hijo de *puchi*, se apagaron las luces! Todo quedó oscuro. “Compañero, prenda un fósforo”, me dijo el pescador. Hicimos lumbre y buscamos rastros de las personas y del carro, pero ni al amanecer encontramos algo. Desde esa noche, la luz no se volvió a ver. Después un padre

⁹ La gobernadora es una planta dominante del llano de San Luis, en la zona en donde hoy se encuentra una pista de aterrizaje.

¹⁰ Esas gorras aplastadas son conocidas también como “*touring caps*”.

me dijo que al hablarles, sus ánimas habían descansado. Pero de seguro están enterrados en ese arroyo.

1973

Una tarde de la primavera de 1973 y después de manejar 14 horas desde Mexicali, ya instalados en uno de sus cuartos de madera triplai, reiniciamos nuestra conversación.

GFR Ya va a estar el pecho, amiguito. Mientras, aquí está el hígado bien cocido.

Gorgonio Fernández Romero acababa de destazar una caguama y de poner en las brazas de palo fierro y mesquite el caparazón y el pecho (o contraparte del caparazón) de la caguama. Su hígado cocido, con sal y limón es uno de los manjares más exquisitos de la naturaleza. Anocheció. Tras devorar la tortuga marina se abrió un lugar en el tiempo y el espacio; momento propicio para acudir a la memoria de los viejos.

ATL *Siempre me ha impresionado tu anécdota de aquella luz que los llevó hasta un carro que nunca volvieron a ver. ¿Recuerdas otro caso parecido?*

Sí, cómo no. El barco que se aparece y desaparece en la bahía. Una tarde que llevaba agua a unos pescadores al otro lado de la bahía, de repente vi al barco fondeado en medio. “Rémale para acercarnos”, le dije al Chichí [su hijo menor]. Y ahí vamos poco a poco acercándonos. Pero el barco no llevaba bandera y pudimos ver que la tripulación estaba uniformada. ¡En un parpadear, amiguito, ¡se desapareció!

Una tarde llegó un yate americano y ancló en la playa pedregosa enfrente de donde veíamos al barco. Su

tripulación nunca bajó a tierra ni hablaron con nadie de nosotros. Trabajaron tres noches de marea baja con luces de gasolina. La madrugada del cuarto día se fue como llegó. Entonces un pescador que trabajaba con nosotros fue a investigar y encontró un boquete en la piedra de la playa. Había astillas de madera muy vieja podrida, y un trozo de lámina que parecía de cobre. Pero tenía impresas las formas de unas monedas, como si el peso las hubiera grabado. El pescador se fue a Guanajuato con la lámina donde dijo se haría rico y famoso. Nunca más supimos de él. Pero aquí sabemos que desde entonces, el barco misterioso no se volvió a aparecer. La gente piensa que custodiaba un tesoro de piratas y al llevárselo, ya no tiene nada qué hacer en San Luis.

¿Qué gente importante ha venido a San Luis?

El único gobernador que nos ha visitado fue Braulio Maldonado. Estuvo tres días comiendo pura caguama. Le gustaba mucho. Él también era del sur, como nosotros. Entonces le pedimos que construyera el camino a San Felipe. Él ordenó a Arturo [Grosso] que lo hiciera, ¡aunque nunca le pagó! Es el único gobernante que ha dejado su puesto para venir a ver qué nos faltaba a nosotros. También ha estado el señor americano que busca a los gigantes...

¿Stanley Gardner?

Ese mero. Ha llegado en helicóptero y con unas motitas así de chiquitas.¹¹ Antes venía mucho don Juan, le

¹¹ Erle Stanley Gardner –autor del personaje de novela y televisión, Perry Mason– exploró Baja California en helicóptero y con los primeros prototipos de motos de baja tracción y velocidad, propios para viajar por los arenales del desierto. Mi padre también lo conoció. Gardner publicitó en la revista *Life* los murales rupestres de la sierra de San Francisco, Baja Ca-

gustaba venir a pescar y platicar con nosotros. Llegaba en su avión. Él fue el que me puso el apodo de *Papa* Fernández. ¡Era así de grandote! Figúrese, amiguito, ¡yo le llegaba a las costillas!

Gorgonio Fernández Romero me muestra una foto con John Wayne, el actor de Hollywood.

¿Por qué ya no viene?

Pues por el lío con Servando [Corral Sández]. Todo empezó una tarde que llegó a correr nos diciendo que San Luis era de su suegro, un tal francés llamado Flourié o algo así, que vivió en Ensenada. Cercó todo, hasta el pozo de los misioneros. Luego lo envenenó, de puritita suerte no nos morimos nosotros, pero las vacas y casi todas las chivas se murieron.

Una mañana llegó don Juan en su avión. Me abrazó y me llevó hasta la playa. Luego me dijo: “Papa, yo sé que tu vives muy feliz aquí y quiero que sigas así. Pero este lugar es mío, lo acabo de comprar a Servando Corral [Sández]. Acabo de pagar 50 mil dólares de anticipo por él. Voy a construir un hotel aquí. ¿Qué te parece?”

Don Juan hablaba muy buen español, estaba casado con una de Guadalajara. “Pero don Juan: ¿cómo va a comprar a esa persona que apenas tiene aquí un mes haciéndonos la vida imposible, este lugar en el que tenemos viviendo 25 años?” Se avergonzó tanto don Juan cuando se dio cuenta que lo habían engañado, que se

lifornia Sur, y atribuyó la obra a antiguos indígenas gigantes. Erle Stanley Gardner, “The Case of the Baja California Caves: A Legendary Treasure Left By a Long Lost Tribe”, *Life* 53.3 (1962): 56-64.



Gorgonio Fernández Romero con John Wayne.

fue sin decir nada.¹² Por fin un día llegó don Juan y lo recibimos como siempre: “Papa, ya investigué y me di cuenta que tenías razón, perdóname. Yo tengo dinero para comprar toda la Baja California si quiero, pero nunca te haría daño a ti”. Fue la última vez que vino don Juan.¹³

1983

ATL *Hoy es domingo de Pascua, Papa, ¿iremos a pescar?*

GFR No, amiguito, cada año en este día vamos a las islas por huevos.

¿De gaviota?

De gaviota, pelícano, gallito, tijeleta, bobo. De lo que sea.

Al día siguiente vi desayunar a Gorgonio un cerro de huevos fritos de todos tamaños y colores. Algunos tenían la yema de color verde y olían a pescado. Se los comió con tortillas de harina y café negro de calcetín. Lo hizo durante casi un siglo y no se enfermó de nada. Murió de viejo.

¹² Durante meses, los Fernández vivieron a la zozobra. Varias veces llegaron supuestos judiciales a amedrentarlos. Personalmente investigué y encontré que dichos “judiciales” eran unos impostores, pagados por el invasor. El abogado Luis Javier Garavito Elías llevó la defensa de los Fernández hasta conseguir que les reconocieran su posesión; muchos años después.

¹³ En 1981 me tocó comunicar a *Papa* Fernández la mala noticia de que John Wayne había fallecido dos años antes. Como ya lo mencioné, mis notas recolectadas de nuestras pláticas de 1981 y 1983, las extravié irremediablemente.

1989

Una tarde de la primavera de 1989 asábamos unos pescados jurelillos en brazas de palo fierro y salió a la plática el tema de San Luis Gonzaga. Con la última luz de aquel día se recortaba contra el cielo la figura oxidada del santo, por encima del cerrito donde empieza punta Willard.

ATL *¿Cómo se hizo la estatua del santo?*

GFR Un padre de San Felipe me dio una estampita del santo. Con ella hicimos la capillita y la pusimos adentro. Hace como 21 años que un americano trajo unas láminas de carro viejo y ahí estuvo doblando, martillando y soldando, hasta que terminó la estatua. Ya cumplí la promesa al santito. Cada vez que salimos al mar le rezamos un rato a San Luis y nos va bien. Es ahí donde los hombres dejan su valor y se enfrentan al mar con el razonamiento.

Se trata de una figura metálica casi de tamaño normal, pintada de blanco y con partes color café oxidado del material. La última frase de Gorgonio es mi favorita de todo lo que me confió.

1996

Una tarde de septiembre de 1996, cuando reposábamos bajo la ramada de su restaurante, inicié la plática.

ATL *¿No han bajado borregos cimarrones a estos cerritos?*

GFR A éstos no, pero al cerro del faro sí. Lo que ha bajado aquí es un león, amiguito.

¿Quién lo vio?

Nadie, pero una noche que todavía dormíamos adentro [en verano los Fernández duermen afuera de la casa] los perros empezaron a ladrar. Me levanté y los vi con los pelos del lomo erizados, pero no vi nada. Siguieron ladrando pero ya no les hicimos caso. En la mañana todo estaba tranquilo. Pero al acercarme a la playa encontré unas huellotas, así de grandotas. Pero figúrese amiguito que el león no se asustó con los perros. En varias partes les hizo frente, había unos atrancones en la arena de aquí hasta allá.

Qué raro que un puma baje hasta la playa, quizá ya no tenía qué comer en la sierra.

Pues aquí no es tan raro. En la playa del Huerfanito [frente al islote con ese nombre] había un pescador que tenía un burrito para explorar la sierra. Lo tenía amarrado a un durmiente clavado en la arena. Una mañana encontró solamente la soga rota con que lo amarraba. Pero un arrastradero que, figúrese: ¡cruzó el camino! [más de 400 metros]. [El arrastradero lo] llevó hasta el burro que estaba medio comido por el león. Debe haber sido uno muy grande para que pudiera arrastrar un burro de ese tamaño. Los leones bajan a la playa aquí.

¿Qué otros animales aparte de coyotes bajan a la playa?

Pues uno que otro borreguito, pero muerto, amiguito. Antes que se pusiera tan dura [la vigilancia] matábamos borrego para comer. Los últimos los bajó Hugo Castellanos.¹⁴ Por aquí en el campo [turístico] debe haber varias cabezas enterradas. Una vez que supo que lo buscaba la ley, enterró cornamentas aquí en San Luis.

¹⁴ Hugo Castellanos, ya fallecido, fue un organizador cinegético.

Mi padre contaba que tú le dijiste que Braulio Maldonado no le pagó a Arturo Grosso la construcción de la brecha de Puertecitos a San Luis.

¡No le pagó! Pero Arturo una vez que hubo una junta con el secretario de transportes no me acuerdo con qué presidente, levantó la mano y gritó: ¡me deben la carretera! El secretario le dio su tarjeta y le dijo que fuera a México para pagarle. La verdad es que Braulio le había dado unas vacas que Arturo cuidaba en Chapala. De todas maneras fue a México y figúrese amiguito, ¡le dieron 150 mil pesos tantos años después!¹⁵

Fíjate Gorgonio que busqué en libros de historia y el padre Kino nunca vino a San Luis.

Unos misioneros de ahora que venían a que los lleváramos a Santa María, me dijeron que la misión de la playa la hicieron los mismos misioneros que hicieron Santa María. La usaban como descanso cuando desembarcaban provisiones para Santa María.¹⁶

¿Qué otros vestigios antiguos hay en San Luis?

Pues el difuntito gigante.

Ese no me lo has contado, Papa.

Una vez que andaba buscando leña, me metí a un cañón de la sierra de aquí de enfrente. Andaba solo. Encontré una pila de piedras que parecía ocultaba algo.

¹⁵ Sobre esta brecha el gobierno de Ernesto Rufo Appel construyó, en 1993, la terracería actual. Arturo Grosso falleció en 1968; mi padre, don Alberto Tapia Yáñez, murió en 1989.

¹⁶ Los padres jesuitas Victoriano Arnés y Juan José Díez fundaron Santa María de Cabujacamán en 1766. Está a unos 20 kilómetros de caminata, desde San Luis Gonzaga. Los Fernández guiaron –de San Luis a Santa María– a muchos exploradores, historiadores, periodistas y curiosos. También se puede llegar a Santa María con vehículo de doble tracción desde Santa Inés, rancho ubicado sobre la carretera transpeninsular.

Me puse a quitar piedra por piedra hasta que encontré un collar de caracoles que tenía un corazón hecho de concha. Quité más piedras y descubrí, figúrese amiguito, un difuntito, pero muy grande, grande. Tenía la calavera del tamaño de una pelota de basquetbol. Los huesos de los pies medían como pie y medio. Los huesos de la pierna, de aquí [el fémur] eran del doble de los de nosotros. Los dientes se le salían a la calavera y eran de más de una pulgada de largo. Tenía unas rodillotas así de grandes. Yo creo que medía unos tres metros. En mi tierra, mis padres me decían que los indios antiguos eran gigantes. Pero éste estaba muy lejos de mi tierra.

¿No tomaste fotos, en dónde quedó el esqueleto?

Yo no acostumbro profanar tumbas, amiguito. Lo cubrí de piedras y lo dejé descansar.

¡Vamos a verlo! Te prometo dejarlo en paz, solamente quiero verlo y retratarlo. Un poco triste, con la cabeza agachada como arrepentido, confesó:

Una tarde llegaron unos americanos y me pusieron a tomar con ellos. Eran dos. Yo no acostumbro tomar con visitas. Bueno, con tu papá sí porque es viejo amigo, hasta me embarco con él para recordar buenos viejos tiempos. Pero estos gringos me emborracharon y me hicieron hablar. Lo que no he podido recordar es cómo supieron del difuntito. El caso es que les di las señas y nos fuimos a dormir. Pero amiguito, figúrese que en la mañana desperté crudo y bien preocupado por lo que les dije en la noche. Me levanté y fui a dónde habían acampado y... ¡ya no estaban! Me puse los huaraches y arranqué con todo y dolor de cabeza hasta

el cañón del difuntito. Solamente encontré piedras por todos lados. ¡Ni un solo huesito! Se lo llevaron todo. Nunca he sabido qué hicieron con él. Lo que más me puede es que profanaron la tumba de un antiguo.¹⁷

* * * *

Paso ahora a mis reflexiones en torno a lo que asimilé en los momentos de las entrevistas pero que sólo con lecturas adicionales y mi reconstrucción de lo vivido y aprendido al lado de Gorgonio Fernández Romero, puedo exponer. Interesado como estoy ahora en detectar formas objetivadas y subjetivadas de la cultura ambiental de mis entrevistados en general, puedo decir que en mis conversaciones con *Papa* Fernández detecté de su cultura objetiva lo que enseguida menciono.

En nuestras conversaciones informales, Gorgonio describió el diseño y función de un instrumento de pesca fundamental: el arpón para capturar la tortuga de mar o caguama. Un artefacto atado a una cuerda de recuperación que además de punta penetrante, cuenta con un tope intencional que detiene el metal en la concha o caparazón del quelonio. Así se asegura su captura sin penetrar hasta los órganos vitales (corazón, pulmones o hígado). Esta práctica cultural permite mantener a la presa viva hasta su venta o consumo. Los “arpones caguameros” que él utilizaba eran de manufactura casera.

Como práctica cultural pesquera, ésta requería del apoyo de otros artefactos manufacturados industrial-

¹⁷ Gorgonio Fernández Romero, siempre calzó huaraches manufacturados por él mismo, con suela de llanta.

mente: la lámpara, la cuerda y quizá los remos de la embarcación. En cuanto a ésta –la panga de dos toneladas que utilizó en su viaje la familia Fernández Murillo– era de madera, posiblemente construida en Loreto, Baja California Sur. Otros artefactos culturales que detecté fueron el rifle calibre 22; las palas con las que los Fernández buscaban agua; los barriles para acarrearla; los fósforos; los huaraches que fabricaba *Papa Fernández*; la escultura metálica de San Luis Gonzaga; el collar de caracoles del gigante difunto. Pero lo más interesante que surgió de mis entrevistas con *Papa Fernández* fueron sus revelaciones en torno a su cultura inmaterial o subjetiva.

Entre las formas de cultura subjetiva que me interesan, se encuentran los valores;¹⁸ las creencias; la ideología, y las representaciones. La primera forma subjetiva fue el “estar satisfecho con lo que se tiene”. Esta satisfacción o conformidad con lo disponible, se manifestó cuando mi entrevistado rememoró: “Pues nos dijeron que acá había lugar para hacer casa y trabajar. Pero uno se conforma con pescar y vivir en paz”. Esta filosofía es imprescindible para vivir más de un siglo, en el aislamiento en que Gorgonio Fernández Romero se mantuvo la mayor parte de su vida. En sí, se trata de un valor de supervivencia. Un valor ambiental.

A este valor contribuye su visión de mundo: “a puro remo, amiguito, a puro remo... pescando y arponeando caguamas”. Aquí surgen tres tipos de “frontera”: a)

¹⁸ Según Karl-Heinz Hillman, “Los valores fundamentales están estrechamente relacionados con las ideas dominantes, las creencias y las concepciones del mundo, así como con las relaciones de dominación en la sociedad”. *Diccionario Enciclopédico de Sociología, s.v. “valores”*.

la del desierto con el mar, b) la de vivir pescando o no sobrevivir, y c) la de traspasar la frontera ecológica desde la “costa sur del golfo” hasta la costa del “desierto de San Felipe”.¹⁹ Mi entrevistado pasó su larga vida literalmente con un pie en la tierra y otro en el mar. Montado en las olas. Sobreviviendo en una realidad y en otra. En un ecosistema y en otro. Botánicamente hablando, de la tierra del “zalate” o higuera silvestre (*Ficus palmeri*), a la del “palo fierro” (*Olneya tesota*).²⁰ Sin posiblemente percatarse, Gorgonio Fernández Romero cruzó de una región fitogeográfica a otra, al rebasar los 28° 45’ de latitud norte.²¹

De acuerdo con Laura Gómez Pérez, este concepto de frontera, “tan legendaria y atrayente cuando es imaginada como prosaica y hostil cuando ha de ser cruzada”,²² es congruente con la frontera traspasada de sur a norte por mi entrevistado. Otro valor que identifiqué fue el que la familia tuvo que ir hasta San Felipe, para que “la Regina mandara los muchachos a la escuela”. Un valor cultural que prevaleció sobre la necesidad de contar de *Papa* Fernández con los hijos como ayudantes en sus tareas pesqueras cotidianas.

¹⁹ Ecológicamente, su costa nativa pertenece a la región fitogeográfica conocida como “costa central del golfo”. San Luis Gonzaga pertenece a la costa del desierto de San Felipe. Consúltese Jon R. Rebman, y Norman C. Roberts, *Baja California Plant Field Guide* (San Diego, CA: Sunbelt Publications, 2012), 22.

²⁰ *Ibid.*, 259.

²¹ *Ibid.*, 22.

²² Laura Gómez Pérez, “El espacio fronterizo”, *Entretextos: Revista Electrónica Semestral de Estudios Semióticos de la Cultura* (2008/2009), 11-12-13, <http://www.ugr.es/~mcaceres/entretextos/entre11-12/laura.html> (fecha de acceso: 29 de mayo de 2014).

Un valor ambiental seguramente adquirido en el largo “contacto con la naturaleza”, para parafrasear a Luis Villoro,²³ estriba en la habilidad para encontrar agua, al observar a coyotes escarbando en la arena. Respecto al agua –el elemento natural más escaso en este ecosistema– el tener que traerla mediante un viaje redondo de 70 kilómetros navegados a remo, le confiere el mayor significado imaginable. Mi entrevistado lo expresa modestamente: “Por eso cuidábamos mucho el agua”. Otra vez, la frontera de la supervivencia aparece en su discurso.

Un momento destacado de su historia de vida es la entrada a la bahía: “Entré remando entre dos cerros y dije, ‘¡éste es el lugar que andaba buscando!’” Gorgonio Fernández Romero parece conceder a este arribo un estatus fundacional: el llegar a la tierra prometida. Y esto en virtud de que él abandonó su terruño por falta de oportunidades. A raíz de esto buscó una promesa: un destino en el que hubiese pesca y la oportunidad de educar a sus hijos. En su narrativa aparece la “creencia” de que el padre Francisco Eusebio Kino recorrió la zona. Si bien Kino fue el primero en cruzar por tierra la península en el hoy estado de Baja California Sur, durante la expedición de Isidro de Atondo y Antillón en 1683,²⁴ Kino nunca estuvo en San Luis Gonzaga, Baja California. Creencia que más tarde *Papa* Fernández desecharía, al conocer la opinión de “unos misioneros de ahora”.

²³ Luis Villoro, *Creer, saber, conocer* (México: Siglo Veintiuno Editores, 2002), 226.

²⁴ Carlos Lazcano Sahagún, *La primera entrada* (Ensenada: Fundación Barca, 2000), 33; ídem, *Fernando Consag: textos y testimonios* (Ensenada: Fundación Barca, 2001), pássim.

DE APARECIDOS Y DESAPARECIDOS

En mis entrevistas con *Papa* Fernández detecto varias “representaciones”.²⁵ Comienzo por la “luz” que desembarcaba y caminaba tierra adentro. Aquí nuevamente el entrevistado penetra una frontera natural, del mar a tierra. Don Gorgonio también traspasa la frontera de lo real a lo irreal. Mi entrevistado construye una representación para explicarse la realidad: una luz que no puede alcanzar caminando. La sigue, acompañado de un pescador y de pronto aparecen dos sujetos desconocidos que no responden a su saludo y desaparecen sin dejar rastro.

Gorgonio Fernández Romero entiende “la realidad a través de su propio sistema de referencias (espíritus, fantasmas, tesoros y gigantismo) y, por lo mismo, [busca] adaptarse a dicha realidad y definir en ella un lugar para sí”.²⁶ Este razonamiento *parece* dar tranquilidad a los habitantes de zonas rurales, quienes le atribuyen “una significación específica”. Además de lo anterior, mi entrevistado, que optó por la ruralidad y subjetividad para explicarse la realidad, renunció en cierto

²⁵ Presento aquí dos definiciones de la representación social: la primera, según Denise Jodelet, afirma que una representación social es “una forma de conocimiento, elaborada y compartida socialmente con un objeto práctico que concurre a la construcción de una realidad común para un conjunto social”; la segunda, de J. C. Abric, asegura que una representación es: “el producto del proceso de una actividad mental por medio de la cual un individuo o un grupo reconstituye la realidad a la que se enfrenta atribuyéndole una significación específica”. Véase Gilberto Giménez Montiel, *Teoría y análisis de la cultura*, 2 vols. (México: CONACULTA, 2005), I: 408.

²⁶ Gilberto Giménez Montiel, *Teoría y análisis de la cultura*, I: 406.

modo a las comodidades objetivas del avance tecnológico.²⁷ “La subjetividad es la resistencia del ser al vaciamiento que la objetualidad crea en el mundo”, asegura José Luis Tejeda: “apelar al sujeto es mantener viva la meta más rica y esclarecedora de la modernidad”.²⁸ En San Luis Gonzaga, la tradición oral ha cobrado vida propia. Los descendientes de Gorgonio Fernández Romero cuentan a los visitantes sobre “la luz que desembarca y viaja tierra adentro”. Una segunda representación que elaboró mi entrevistado, fue la del “barco que aparecía y desaparecía”. En este caso, él mencionó de testigo a su hijo “Chichi”, mientras que en el de “la luz” no proporcionó el nombre del testigo. Aseguró que la tripulación iba uniformada y la nave sin bandera. Gorgonio Fernández Romero no terminó su educación primaria, de tal forma que en su marco referencial seguramente que no tenía archivadas imágenes de tropas uniformadas a las que hubiese podido recurrir para explicar el fenómeno que cobraba vida en la frontera entre lo real y lo irreal. Pero su representación tiene un justificante real: el “trozo de lámina” que el pescador se llevó a Guanajuato. En la representación del barco que aparece y desaparece se entrelazan relaciones imaginarias con condiciones tangibles de existencia.

Las representaciones elaboradas por *Papa* Fernández son materia prima de mitos y leyendas posteriores. Al inicio de la década de los setenta, cuando empecé mis visitas a San Luis, los adultos mayores como mi

²⁷ José Luis Tejeda, *Las fronteras de la modernidad* (México: Plaza y Valdés, 1998), 19.

²⁸ *Ibid.*

padre y sus amigos, otorgaban otra explicación al fenómeno del “barco que aparecía y desaparecía”. Ellos opinaban que seguramente se trataba de un submarino japonés o alemán. Su referente común era la Segunda Guerra Mundial. Y así explicaban la representación de Gorgonio, que buscaba “conferir sentido a sus conductas y entender la realidad a través de su propio sistema de referencias”.²⁹ Esta representación explica los fenómenos de aparecer y desaparecer, aunque hayan sucedido *después* de terminada la conflagración mundial. También abre la posibilidad de que una futura leyenda otorgue, al misterioso barco de San Luis, la nacionalidad japonesa o alemana.

La tercera representación fue la del “difuntito gigante”. *Papa* Fernández aceptó haber conocido al escritor estadounidense Stanley Gardner, quien popularizó en la década de los sesenta los grandes murales de pinturas rupestres de la sierra de San Francisco, Baja California Sur. Quizá este encuentro influyó en mi entrevistado, cuando construyó su representación sobre un caso de gigantismo. En este suceso no existe testigo ni objeto material alguno de prueba. No obstante lo anterior, Gorgonio Fernández Romero menciona su cultura heredada, que justifica la creencia en la existencia de gigantes. Recordemos que nació en las estribaciones esteñas de la sierra de La Giganta, cuyo nombre le viene precisamente por leyendas de gigantismo.³⁰

²⁹ Gilberto Giménez Montiel, *Teoría y análisis de la cultura*, I: 407.

³⁰ En una relación de Eusebio Francisco Kino se lee: “La serranía por ser muy alta, que desde el Hiaqui [el río Yaqui] al ponerse el sol se descubre, y también porque los días pasados habían dicho y creído algunos que en estas tierras de los Noys [así llamaba Kino a los indios] había gigantes,

Creencia e ideología se entrelazan otra vez y brotan en su sentencia: “yo no acostumbro profanar tumbas, amiguito”. “Lo que más me puede es que profanaron la tumba de un antiguo”.

SOBRE LA CULTURA AMBIENTAL: MAR Y TIERRA

De mis encuentros con *Papa* Fernández rescato varios testimonios de valía ambiental: uno, la presencia del puma o león de montaña en la frontera del desierto con el mar. Solamente en una espacialidad temporal de casi un siglo pueden registrarse realidades tan eventuales, como saber de dos leones que visitan en sendas ocasiones una playa desértica. No se olvide que desde su lugar de origen, *Papa* Fernández vivió siempre en la frontera del desierto con el mar.

En su relato mi entrevistado revela un valor de su cultura ambiental: comer huevos de aves de mar en Pascua. Si bien la ley ambiental entonces y ahora prohíbe “saquear” nidos de aves acuáticas marinas, mi entrevistado guardaba en su sistema de referencias el sabor, la estación del año y la técnica para recolectar huevos de aves. En este caso, en la región de las Islas Encantadas. En la frontera del desierto con el mar, no puede haber gallinas. Centenares de coyotes hambrientos darían cuenta de ellas. Además, ¿cómo alimentarlas? Esa realidad empuja a Gorgonio Fernández Rome-

la llamamos La Giganta”. Véase Eusebio Francisco Kino, *Relación de la segunda navegación a las Californias del año de 1683 y de las entradas de veinte leguas tierra adentro* (Roma: Institutum Historicum Societatis Jesu, 1954). Texto citado por Miguel León Portilla, *Cartografía y crónicas de la antigua California* (México: UNAM, 1989), 1081.

ro a aprovechar, de la mejor manera, el fruto marino de cada estación del año. Aparte, Papa rescata inconscientemente una tradición cristiana, que conecta a los huevos –que en esa misma tradición los trae el conejo de Pascua– con el símbolo de fecundidad y de la vida que renace.³¹ Tradición que coincide con las épocas en que las aves ponen sus huevos para reproducirse.

Algo similar sucede con la forma de aprovechar la tortuga de mar o caguama. Cuando se presenta la oportunidad de capturar una, se aprovecha. Un viejo adagio pescador (antiecológico) reza: “Si desprecias la primera pieza te salas”. Ningún pescador de oficio desprecia la primera oportunidad de pescar que se le presenta en su navegar. Esta creencia del pescador actual contrasta con la del antiguo californio pescador. Fray Luis Sales escribió, respecto a la primera captura de pesca que observó: “son muy buenos pescadores y algunos abastecen a todo un concurso de parientes. Sólo que tienen la vana observancia de que el pescador no debe comer el pescado que coge porque será desgraciado en el mar; y así, los demás comen todo el pescado y él se contenta con las frutas que le traen sus parientes”.³²

Más que “vana observancia”, esta práctica tiene la simiente del *tianguis*: el intercambio de productos de

³¹ Véase, por ejemplo, <http://www.viajeros.com/articulos/semana-santa-y-pascua-origen-simbolos-y-tradicion> (fecha de acceso: 5 de diciembre de 2010); consúltese también, <http://www.mitos-mexicanos.com/leyendas-mexicanas-varias/leyenda-del-conejo-y-los-huevos-de-pascua.html> (fecha de acceso: 29 de mayo de 2014).

³² Luis Sales, *Noticia de la provincia de Californias* (Ensenada: Colección de Documentos sobre la Historia y la Geografía del municipio de Ensenada, 2003), 80.

mar y tierra. Desde la perspectiva de equidad y de acuerdo a la cita anterior de Luis Sales, cada uno tenía lo que quería. Si quería comer fruta y corazón de agave, pescaba. Si quería comer pescado, recolectaba; tenía lo mejor de dos mundos equilibrando y diversificando habilidades personales. En el testimonio sobre el conflicto por la posesión de la tierra en esta frontera del desierto con el mar, surge nuevamente la frontera de la supervivencia, al envenenar el invasor el agua del “pozo de los misioneros”: “de puritita suerte no nos morimos nosotros”, dice mi entrevistado. Aunque no de él, el valor “nobleza” aparece del lado del célebre John Wayne.

LA FE

La experiencia de vida de Gorgonio Fernández Romero estaba atravesada por la fe. En múltiples ocasiones acudió a su fe para explicar circunstancias que no quedaron escritas. La promesa de construir una capilla a San Luis Gonzaga si el santo le concedía establecerse definitivamente en esta frontera, es muestra de ello. Pero en este caso aparece otro individuo, de fe o no, que ejecuta la promesa: un norteamericano que con láminas de auto oxidadas, construyó la imagen del santo. Ideología y creencia se entrelazan en su pensamiento filosófico: “Es ahí [en la capilla del santo] donde los hombres dejan su valor y se enfrentan al mar con el razonamiento”. Bella frase para un ermitaño. Pero son precisamente los anacoretas quienes tienen el tiempo y el espacio para pensar y repensar la frontera de lo real

e irreal. Cambiar el valor por el razonamiento, debe haber sido de gran utilidad para sobrevivir más de una centuria –en tres siglos diferentes– en la frontera de la vida, como lo hizo Gorgonio *Papa* Fernández Romero.

FUENTES CONSULTADAS

Auerbach Carl F, y Louise B. Silverstein. 2003. *An Introduction to Coding and Analysis: Qualitative Data*. Nueva York: New York University Press.

Aguilar Marco, José Luis, et al. 1991. *Misiones de la península de Baja California*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.

Camarena Ocampo Mario, y Gerardo Necochea Gracia. 2006. “Conversación única e irrepetible: lo singular de la historia oral”. *Revista del Laboratorio de Historia Oral* 7: 47-61.

Del Río, Ignacio, y María Eugenia Altable Fernández. 2000. *Breve historia de Baja California Sur*. México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica.

Geertz, Clifford. 2005. *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa Editorial.

Giménez Montiel, Gilberto. 2005. *Teoría y análisis de la cultura*. 2 vols. México: Conaculta.

_____. 2007. *Estudios sobre la cultura y las identidades sociales*. México: Conaculta/Iteso.

Gómez Pérez, Laura. 2008/2009. "El espacio fronterizo". *Entretextos: Revista Electrónica Semestral de Estudios Semióticos de la Cultura*. 11-12-13. <http://www.ugr.es/~mcaceres/entretextos/entre11-12/laura.html>

Joutard, Philippe. 1986. *Esas voces que nos llegan del pasado*. México: Fondo de Cultura Económica.

Lazcano Sahagún, Carlos. 2002. *La primera entrada*. Ensenada: Fundación Barca.

_____. 2001. *Fernando Consag: textos y testimonios*. Ensenada: Fundación Barca.

León Portilla, Miguel. 1989. *Cartografía y crónicas de la antigua California*. México: UNAM.

Necochea Gracia, Gerardo. 2006. "Los contextos del recuerdo y la historia oral". *Revista Guanajuato: voces de su Historia*. 7: 37-46.

Niethammer, Lutz. 1993. "¿Para qué sirve la historia oral?" En *Historia Oral*, compilado por Jorge Aceves. México: UAM-Instituto Mora.

Roberts, Norman C. 1989. *Baja California Plant Field Guide*. La Jolla: Natural History Publishing Company.

Rodríguez Gómez, Gregorio; Javier Gil Flores, y Eduardo García Jiménez. 1999. *Metodología de la investigación cualitativa*. 2ª ed. Málaga: Aljibe.

Sacks, Oliver. 1995. *Un antropólogo en Marte*. Barcelona: Editorial Anagrama.

Sales, Luis. 2003. *Noticia de la provincia de Californias*. Ensenada: Colección de Documentos sobre la Historia y la Geografía del municipio de Ensenada.

Tejeda, José Luis. 1998. *Las fronteras de la modernidad*. México: Plaza y Valdés.

Villoro, Luis. 2002. *Crear, saber, conocer*. México: Siglo Veintiuno Editores.

DON JOSÉ IRIGOYEN: UN BORREGUERO VASCO EN BAJA CALIFORNIA

Mario Alberto Magaña Mancillas

En el norte de Baja California, en la mayor parte del siglo XIX, debido a las carencias, a la situación ecológica y a las crisis políticas internas, los indígenas y los rancheros frontereros,¹ los dos grupos demográficos y socioculturales existentes en la zona, debieron convivir e incluso acercarse culturalmente para asegurar su supervivencia. Una interrelación cultural práctica les permitió sobrevivir en una región y una época difíciles. Los grupos indígenas, sobre todo de la antigua área

¹ El término de “fronterero”, proviene de una referencia del siglo XIX y se refiere a la población no indígena del norte de la Baja California. Por ejemplo: “a los frontereros que ahora se hallan aquí huyendo, han presenciado los hechos y conocido los sujetos en la frontera, los he presentado al notario público para que depongan cuanto hayan visto [...]”. Palabras de Francisco del Castillo Negrete al ministro de Relaciones. San Diego, 9 de marzo de 1854. Carta citada en *Documentos para el estudio de California en el siglo XIX*, compilados por Miguel León-Portilla y José María Muriá (México: Futura Editores, 1992), 173.

misional o región de la frontera, adquirieron costumbres occidentales como la práctica del idioma español (en particular los que trabajaban con rancheros y ganaderos, aunque también es cierto que la mayoría comprendía este idioma); la religión católica, con una aplicación rudimentaria por la falta de religiosos; el uso de vestimentas similares a las de los rancheros y sus familias; el consumo de alimentos occidentales, junto con los tradicionales; el empleo del caballo-mula para sus huertas, trabajo y transporte –si bien muchos continuaron recorriendo a pie las grandes distancias–, y el aprendizaje del trabajo de vaquero y posteriormente el de borreguero.

Al mismo tiempo, los rancheros frontereros aprendieron de los grupos indígenas formas de aprovechar los recursos que les ofrecía el medio ambiente: adquirieron costumbres alimenticias y de construcción de origen indígena (por ejemplo aprendieron a construir y utilizar habitaciones que permitieran sobrellevar el rigor del clima), e incorporaron a su dieta alimentos y bebidas no occidentales como el mezcal tatemado, hierbas y mariscos.² Aunque esta alimentación era de

² Consúltense Tijuana, Baja California. Acervo Documental del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California. *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística*, 1.8. Francisco del Castillo Negrete, "Geografía y estadística de la Baja California", *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística*, primera época 7 (1859): 338-359. Véase también el *Informe* de Francisco Ferrer, del 8 de julio de 1856, citado por Urbano Ulises Lassépas, *Historia de la colonización de la Baja California y decreto del 10 de marzo de 1857* (México: Secretaría de Educación Pública/Universidad Autónoma de Baja California, 1995), 317-318, y José Alfredo Gómez Estrada y Mario Alberto Magaña Mancillas, *Ensenada desde la memoria de su*

procedencia cultural indígena, la carencia de artículos occidentales, principalmente el trigo, forzaba a los rancheros frontereros a recurrir a estos recursos.

Durante esta etapa histórica centrada en el siglo XIX, los grupos indígenas mantuvieron su movilidad física, aunque menos relacionada con los ciclos estacionales, dado que, cada vez más, su dieta se basaba en artículos occidentales que conseguían a cambio de trabajar para los rancheros, cooperando con ellos para obtener parte de la cosecha o del ganado, o recolectando miel y cera silvestres que luego intercambiaban con rancheros y comerciantes. No obstante lo anterior, los grupos indígenas siguieron recolectando piñones y bellotas como una de las constantes de su cultura durante el siglo XIX y principios del XX: pocos víveres extranjeros proporcionaban el valor nutricional y cultural de estas semillas.

El proceso de transculturación de los indígenas de Baja California, principalmente entre los kumiai, kiliwa y paipai, se intensificó durante el periodo de los ranchos, ya que tanto los rancheros residentes como los indígenas aprendieron de su contraparte cómo supervivir en esta región. Es probable que ya durante el periodo de las misiones se capacitara a los indígenas cristianizados a conducirse como vaqueros, pues los propios soldados necesitaban ayuda para sus tareas cotidianas que no siempre se centraban en la vigilancia. Fue durante el periodo de los ranchos, sin embargo, cuando los indios emprendieron el trabajo vaquero

gente (Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California, 1999), 21-23.

como asalariados, ya fuera que se les pagara en especie o en efectivo, bastante escaso en casi toda la historia regional. Estas habilidades, que adquirieron por varias generaciones junto con sus conocimientos ancestrales de la región y del medio ambiente, los convirtieron en personal indispensable para los rancheros, ganaderos y borregueros durante la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad del XX, cuando compitieron con vaqueros texanos³ y borregueros vascos.⁴

A esta activa dinámica regional centrada en la ganadería y la trashumancia, a principios del siglo XX, se incorporaron borregueros españoles que matizaron la antigua tradición vaquera y ganadera decimonónica con el cuidado de los borregos y su pastoreo en las sierras del Pinar (hoy sierra de Juárez) y de San Pedro Mártir. Es de notar que desde el periodo misional ya se habían introducido las ovejas con los proyectos y fundaciones de pueblos de misión, principalmente franciscanos y dominicos, a partir de 1769 y 1773 respectivamente. Pese a que en la región ya se conocían las ovejas y las prácticas de pastoreo respectivas, no parece que

³ El vaquero texano más conocido en la historia de la región es Jorge Ryerson: "Texto dictado del gobernador Jorge Ryerson para el trabajo de Hubert Howe Bancroft", *Calafia*, nueva época, 2.3 (enero a junio de 2007): 54-59. También se conserva en la memoria colectiva rural la figura de don Tomás Farlow "viejo vaquero texano que formó familia con doña Josefa Espinoza, indígena kiliva". Véase José Alfredo Gómez Estrada y Mario Alberto Magaña Mancillas, *Ensenada desde la memoria de su gente*, 28-29, y 122-123.

⁴ Este fenómeno regional también apareció en la Alta California. Léase Sylvia Brakke Vane, "California Indians, Historians, and Ethnographers", *California History* 71.3 (otoño de 1992): 324-341.

tuvieran gran repercusión en la cultura ganadera y de pastoreo misional y ranchera decimonónica.⁵

Dado el crecimiento mundial en el mercado de la lana motivado por las dos grandes guerras mundiales del siglo XX, se invirtió en el pastoreo de ovejas en el entonces Distrito y después Territorio Norte de la Baja California. Según David Acosta, la introducción de la ovinocultura como negocio de exportación y de producción extensiva se debió a españoles inversores como Andrés Alonso Álvarez, Manuel Mayor y Pedro Pedroarena, entre otros, centrados en la naciente ciudad de Tijuana.⁶ Los tres inversores citados fundaron la “Compañía Ganadera Los Españoles”, que llegó a tener alrededor de 36,000 borregos. Acosta señala:

Para el desarrollo de su empresa, la compañía contrató gente de España para que se vinieran a desempeñar la dura tarea de pastorear, para la cual se necesita tener conocimientos, habilidad y paciencia, características que no eran fácil [sic] encontrar en los trabajadores de aquí. Pronto se vieron por dondequiera grandes partidas de borregos que hacían el recorrido paciente y constante desde Tijuana, Sierra de Juárez, San Pedro Mártir, y Santa Eulalia que queda al sur de San Pedro Mártir. Después, al iniciarse el invierno emprendían el regreso hasta llegar al punto de partida. [...] Los pastores trabajaban por un salario y una comisión; vivían

⁵ Para un panorama general del tema, consúltese David Acosta Montoya, *Historia de la ganadería en Baja California* (Tijuana: Editorial Voces de la Península, 2009), en esp. 123-130.

⁶ *Ibid.*, 123.

muy bien económicamente, los patrones les proveían de las provisiones de boca y del equipo indispensable.⁷

Según Acosta, entre los borregueros que lograron independizarse se encontraban “los hermanos Antonio y Pedro Fernández Álvarez, que tenían su explotación en El Cañón del Padre; Pedro y José Irigoyen, que tuvieron su explotación en San Vicente, y Antonio Izuel, Salvador Rota, Eduardo Yagües y Julián Senar en diferentes lugares de la región”.⁸ De ahí que dos de los personajes clave de este periodo fueran don José Irigoyen y su hermano Pedro. Aunque por una plática informal con Cruz Ochurte, vaquero indígena paipai, tengo la impresión de que don Pedro Irigoyen fue mucho más conocido en su momento, éste regresó a España posiblemente en la década de los cincuenta del siglo pasado, mientras que su hermano José permaneció en la región hasta por lo menos los años de 1997-1998. Lo digo porque ignoro lo qué pasó con don José después de esas fechas.

En los años señalados gracias al *Proyecto de historia oral: historias de vida en la ciudad de Ensenada*, organizado y financiado por el Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California, entrevisté a don José Irigoyen (nacido en 1905) en la ciudad de Ensenada, Baja California, los días 31 de enero, 5 de febrero y 12 de febrero de 1997. Del material reunido sólo he publicado unos pequeños fragmentos del

⁷ *Ibid.*, 124.

⁸ *Ibid.*

testimonio original,⁹ por lo que consideré importante rescatarlo como una narrativa biográfica, también conocida como relato de vida o biográfico.¹⁰ Este rescate de un testimonio forma parte de un esfuerzo colectivo por avanzar en la comprensión de la historia regional y en la historia de las identidades regionales modernas y contemporáneas del noroeste mexicano. En este ensayo organicé la información reunida durante las tres sesiones en las que conversé con don José Irigoyen, como una narración continua pues, como señala Joan Miquel Verd:

Los relatos, y en particular los de carácter biográfico, vienen utilizándose en la investigación social cualitativa desde sus inicios. No obstante, sí pueden considerarse como novedosos los *análisis narrativos*. En relación con la investigación narrativa –que podría definirse en términos globales como el método que se fundamenta en la recolección/producción de datos en forma de relato y en su posterior interpretación y análisis mediante procedimientos adaptados– el *análisis narrativo* [se re-

⁹ José Alfredo Gómez Estrada y Mario Alberto Magaña Mancillas, *Ensenada desde la memoria de su gente*, 30-32. El testimonio completo se encuentra resguardado en el Archivo de la Palabra del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, Baja California, y corresponde a las claves PHO-E/3/3(1), PHO-E/3/3(2) y PHO-E/3/3(3). Cristina Ruiz Bueno, a quien agradezco su apoyo, transcribió inicialmente dicho testimonio.

¹⁰ Joan Miquel Verd, "La construcción de indicadores biográficos mediante el análisis reticular del discurso: una aproximación al análisis narrativo-biográfico", *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 10.7 (junio de 2006), 2.

fiere] más concretamente a las etapas de presentación y reducción de los datos y a la obtención y verificación de conclusiones, que caracterizan la fase analítica de una investigación cualitativa.¹¹

Basándome en la historia de vida de este borreguero vasco, construí una narrativa biográfica buscando mostrar la riqueza de su formación familiar en su país de origen, su experiencia migratoria y su desarrollo como empresario ganadero en Baja California a mediados del siglo XX. En notas al calce traté de apoyar al lector con información del contexto histórico regional, nacional y mundial. La que sigue es la narración biográfica de don José Irigoyen.

SU NIÑEZ EN EL PAÍS VASCO

Yo nací en los Bajos Pirineos, Francia, ese es el País Vasco, como le quitaron la mitad por las guerras o lo que sea, pero todos andamos juntos allá de todos modos. Allá nací, allá me crié. Yo soy vasco y nací el 24 de abril de 1905. Mi padre se llamaba Martín Irigoyen Echeverría, yo creo, no me recuerdo bien; mi mamá era Dominica Irigoyen Echegoyen. Ella no usó nada más que el apellido del marido, ellos eran de buena casa allá, porque el padre de mi mamá era tratante de mercados, se iba de mercados a mercados, tenía su carro antes; después hasta tenía camión chiquito y todo para traer gallinas y todo eso para vender en la playa, a Biarritz,

¹¹ *Ibid.*

eso está en la playa.¹² Era un lugar tan bonito, yo llevo mucho tiempo que no he ido, pero bonito lugar. Ya no se bañaba la gente allá, ya estaba el mar bravo, pero ese malecón es hecho para defender la braveza del mar. Yo allá nací.

Vino la guerra. Eran siete hermanos, mi padre con seis hermanos, a mi padre lo vimos, pero los otros se mataron allá todos, llegando luego, luego los mataron en la guerra, no sé si era la parte de Inglaterra donde los mataron: ya usted sabe, no platico tampoco yo las cosas esas con nadie, pero si allá lo mataron, mi padre después de cinco años vino de la guerra,¹³ pero vino medio trastornado, antes no tomaba nada; fíjese para ir allá a la guerra tenían dos máquinas trilladoras estacionarias de trigo, era un ranchito de cuatro hectáreas más o menos, usted ya tenía listo, tenían leña, con leña prendían la estufa y con leña lo trillaban y después lo llevaban a un lugarcito altito donde había aire y allá movían el trigo para quitar toda la basura, ellos a mano tenían que hacerlo.

Sembrábamos trigo todo el año, no para vender nada, para todo el año, para la casa, después había molinos allá que cuando la agua venía fuerte ponían el trigo en molino y ahí lo molían, molinos especiales. Después, como venía mucha suciedad, lo llevaban en un auto donde se venía el viento, lo ponían en la máquina, la

¹² Biarritz (*Biarritz* en francés, *Miarritze* o *Biarritz* en euskera, y *Biàrritz* en gascón) es una ciudad y comuna del suroeste de Francia, situada en el departamento de los Pirineos Atlánticos, en la región de Aquitania al sur de Bayonne o Bayona.

¹³ En esta parte don José Irigoyen se refiere a la Primera Guerra Mundial (1914-1918).

máquina llevaba toda la basura al aire, limpiecito quedaba; todo el año teníamos en casa el trigo para todo el año, para hacer pan, cada sábado.

Teníamos una mesa de haya, la madera de haya hay en pocos lugares del mundo, haya hay en Japón, en China. Un árbol terrible [el haya], hacen unas maderas lujosísimas, ahora ya está astillada ya, yo creo, cuando fui la última vez, mi esposa fue y ya no había, venían nuevos, venían brotes nuevos pero cuántos años dilatan esos. Y así hacer el pan y teníamos una mesa con cuatro patas y tenía su puerta y ahí poníamos el pan, el sábado hacíamos el pan y el pan para toda la semana ahí lo teníamos: unos panes así de grandes, así de gruesos, ahí comíamos, en nuestra casa éramos pobres pero comida no faltaba nunca. Toda la gente quería venir, “vamos con Dominica”. Dominica se llamaba mi difunta mamá, “vamos con Dominica porque como ella el bacalao no hay nadie que hace”. Sabía hacer bacalao a la vizcaína, bacalao al *pimpín* en aceite puro de oliva, unos bacalaos hacía mi difunta madre también, todas aquellas, mi mujer que se murió. Pobres pero como la madre sabía cocinar tan bien, nosotros comíamos bien. Queso nunca faltaba, queso hacíamos; yo hacía quesos a los 12 años.

Mi tío y todos esos a mí me querían mucho, porque yo era trabajador de joven. Me gustaba trabajar. Me decía mi mamá que fuera bueno, que había bacalao, bacalao a la vizcaína, al *pimpín*, lo que sea, pero bacalao como hacía mi difunta mujer, que lo mató este cabrón de Victoria. Bacalao que hacía ese, bacalao al *pimpín*, ¿no?, bacalao al *pimpín* es en aceite, ese era como en salsa verde, con perejil y todo; las papas arriba enteritas,

creyendo que no están cocidas, porque se empieza a cocer entonces el bacalao se hace atole, y si quiere mucho aceite, grasa hacia afuera, aquí cuando hice la última en Guadalupe con Badán, el señor Badán, dueño de Santa Isabel, “ya están esos, si ya están, ya ahora la voy a quitar eso”, y le voy a dejar la grasa y le voy a echar poquita ceniza nada más que esté en papas, así le saqué todas las papas, “las papas no voy a querer”. “¿No?, ¿y por qué?”, “no me gustan estas papas enteras”, “¿tú vas a comer?”, “yo sí”, bien a gusto empecé a comer. “¿Qué tal están?”, para mí estupendas. Había aprendido yo con el cocinero de San Francisco, con ése, el jefe de la cocina de San Francisco. Él venía a las borregas de Estados Unidos para salvar ese vapor que reciben los cocineros, a las borregas, y grasa usa poca y si puedes usar aceite de oliva y *Mazola* “los dos te recomiendo” desde entonces nunca he comido manteca. Nunca. Aceite siempre; cuando he ido al campo también yo, mi medio galón de aceite llevaba, poquito aceite como la misma tiene mucha grasa eso hay que ir quitando, quitando, poquitito aceite así, sabía estupendo la cosa.

Yo cantidad de nombre tengo, pero ya me quitaron, tenía José Marcel, José María, cuando fui al servicio militar, porque allá es obligatorio, en Francia es obligatorio, se dan tres años de servicio obligatorio. Mi mamá se quedaba sin nadie, el padre de la guerra vino sonámbulo, un hombre que no tomaba, no fumaba. De allá vino, no sabía lo que hacía, porque perdió la mamá, perdió el padre, perdió dos hermanas y se quedó deshecha toda la familia; a mí no me extraña un hombre que se ponga sonámbulo, no me extraña nada, yo era el que hacía todo el

trabajo. Si viera como trabajaba allá, aturdido quedaría. Cuando tenía 17 años, 18 años, y venía arrasando todo, tenía toda la autoridad del clero, todo. Vino a Bayona, al lado de Biarritz. Yo soy al ladito de Biarritz, un puerto bonito, y mucha gente de verano había. Allá aprendió la cocina mi esposa, de esa famosa Nicolasa, no había otra en el mundo. Famosa era para la cocina, igual que mi mujer, mi mujer le hacía bacalao a la vizcaína, bacalao al ojo arriero, bacalao al *pimpín* y bacalao en salsa verde, con perejil y papas.

LA PRESENTE AUSENTE: SU ESPOSA

A mi esposa la conocí allá en Francia cuando fui a pasear. Ella era española pero de San Sebastián, ese famoso San Sebastián,¹⁴ mi pueblo está cerquita de allá: Ichassou.¹⁵ Allá la conocí, pero después cuando vine aquí, en ese *inter* ella vino aquí con el hermano. El hermano era un hombre terrible de astuto, en cuestión del agua, era muy inteligente, millones le dio a ganar a la compañía, toda la América Latina hundió con eso, en manos de él estaba todo, el Chile ese que le digo también tenía vino, tenía terribles grandes bodegas de vino. Se llamaba Ra-

¹⁴ San Sebastián (en euskera *Donostia* y, oficialmente, *Donostia-San Sebastián*) es una ciudad situada al norte de España, en la costa del golfo de Vizcaya y a 20 kilómetros de la frontera con Francia. Es la capital de la provincia de Guipúzcoa, en la comunidad autónoma del País Vasco.

¹⁵ Itxassou en francés, *Itsasu* en euskera: es una localidad y comuna francesa situada en el departamento de los Pirineos Atlánticos, en la región de Aquitania y en el territorio histórico vascofrancés de Labort, Francia.

fael Ruiz Murúa Mendiara, él era de Eibar,¹⁶ país industrial de España. No, carros no hace, pero todas las piezas de carro, de todos, se hacen allá.

SU LLEGADA A LA AMÉRICA

Estuve en Estados Unidos, primero legalmente, pero a las borregas. Mi negocio eran las borregas, yo no tuve negocio, pero trabajo y allí hice centavitos. Siempre mandé a mis padres dinero de allá y mi hermano era terrible de buen burrero, pero tan borracho se hizo; un galón de Bacardí al día tomaba, ya sabe lo que es Bacardí, aquí en Santo Tomás, ya sin burrero nos quedamos. Vendimos. La Asociación Ganadera, puso en Santo Tomás una casa de esos Olaechea. Olaechea, ¿sabe lo que quiere decir?, “casa de madera”, *Ola* es madera, *chea* es casa de madera.

En el año de 1928, en agosto, salí hacia Estados Unidos cuando empezó la guerra.¹⁷ Veníamos ocho

¹⁶ La muy ejemplar ciudad de Éibar (en euskera y, oficialmente, *Eibar*) está en el municipio de Guipúzcoa, que pertenece a la comarca del Bajo Deva, en el País Vasco, España.

¹⁷ Una de las características del relato de don José Irigoyen, es la confusión entre los tiempos de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) y la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). También es significativo que no existen evidencias en los recuerdos de este inmigrante vasco sobre la guerra civil española (1936-1939). Aunque por el relato y sus referencias a lo joven que era al salir para América, parece posible que fuera en 1928 (con 23 años) cuando salió de su tierra natal. Un dato curioso es que en las bases de datos de *Family Search* (www.familysearch.org), existen tres registros de entradas a Estados Unidos desde México, por El Paso, de aparentemente tres "José Irigoyen" (todos nacidos en Pamplona, Navarra) y que fueron el 3 de noviembre de 1929, el 29 de octubre de 1930 y el 13 de enero de 1932.

a LOS ANGELES por Clipper Gigante

Como siempre a la cabeza en cuestiones de aviación, Mexicana ha sido la primera en poner en servicio los Clippers gigantes de 4 motores para 55 pasajeros. Van en vuelo directo a Los Angeles y dejan más asientos disponibles para volar con escalas en la ruta del Pacífico. El precio del pasaje es el mismo.

Salida a Los Angeles, directo 9:00
Salida a Guadalaajara . . . 7:00

Pida Informes a su Agente de Viajes o a
MEXICANA DE AVIACION
Agente de
PAN AMERICAN WORLD AIRWAYS

LA MEXICANA CONOCE MEXICO

M-012 VUELE POR MEXICANA

Publicidad sobre vuelos en escalas a Los Ángeles, 1947. ¹

¹ Publicidad tomada de la revista *Eusko Deya: la voz de los vascos en México* (México), 4.82 (marzo de 1947), 2. <http://www.vascosmexico.com/uploads/EUSKODEYAFEBRERO1947.pdf> (fecha de acceso: 26 de marzo de 1910).

muchachos, ocho vascos, contratados ya para trabajar para una compañía que era irlandés. Irlanda es una isla chiquita, no sé si era Inglaterra, que tiene ahora también ahí cerquita de Francia, no sé en dónde las tiene, muchas bebidas de todo. De Pearl Harbor es donde me escapé yo.¹⁸ Me vine a San Francisco. En San Francisco había un hotelero que tenía un restaurant, un hotel de todo, ese me mandó a San Francisco. De ahí me sacó, “no, no se vaya, porque si se va no lo vamos a ver más, ahí van acabar todo”. Me mandó a Mexicali y después en Mexicali tenía conexiones con un gallego que tenía un hotel, muy buena gente era, me ayudó mucho, dijo: “usted puede pasar porque mal o bien usted contesta, pero su hermano no puede hablar nada inglés, no lo van a dejar pasar”. Entonces ese nos mandó a Mexicali, de Mexicali fuimos a Nogales, de ahí me vine al último a Nogales, Arizona; allá estaba preparado una cena a todo dar, a mí me costó todo, yo pagué, a mi hermano era un tonto, con borracheras le quitaban todo dinero, no sabía lo que hacía; un galón de *Bacardí* al día.

Bueno, al fin, de allí fuimos hasta Guadalajara, al Hotel Francés.¹⁹ Tenía conexiones ahí con el Hotel

¹⁸ La armada imperial japonesa bombardeó Pearl Harbor en la mañana del domingo 7 de diciembre de 1941.

¹⁹ Aunque es de suponer que los hermanos Irigoyen realizaron estos recorridos por tierra, una indicación de la importancia de la inmigración de vascos entre México y Estados Unidos, es la publicidad sobre los vuelos desde la ciudad de México a Los Ángeles con escalas en Guadalajara y Mexicali, entre otras ciudades, que apareció en la revista *Eusko Deya*, por lo menos a inicios de 1947 (véase la Ilustración 1).

Francés.²⁰ Allá estuvimos dos días y de allá nos mandó al Centro Vasco en México, en el 28 y allá nos dieron el cuarto y todo y comida; allá comíamos: “no salgan, no salgan mucho de aquí, no se sabe lo que puede pasar”. En el Centro Vasco lo conocí al cocinero, también era vasco, el mejor cocinero que se conoce en Tijuana también, pero tenía manos de oro, pero cabeza de paja, no sabía qué hacía, medio chiflado con las mujeres, lo atontaban, le quitaban todo el dinero. Con ese aprendí no voy a ser tan bueno. Ellos nos arreglaron para ir a México, arreglaron con mi cuñado también tenía amistades. Yo le ayudé mucho a mi cuñado con dinero, a la cuñada y a todos los ayudé, yo era muy ahorrativo en la casa, poquitas borregas, trescientas cincuenta, cuatrocientas borregas. Ordeñábamos 125, para la lechería *Roquefort*, hasta trabajé en la lechería *Roquefort*, como una media hectárea el terreno, ahora es una ciudad, pero ahí es en donde aprendí a hacer queso y todo. Roquefort, yo sé hacer queso teniendo elementos, porque necesita líquido para que cuaje y después el cuajo lo sacan, porque le dan declive, lo sacan el suero. Después la compañía le daba si quería hacer queso también, como tenía mi cuñado, líquido para hacer queso, si quería comer queso, todo eso.

²⁰ El Hotel Francés es uno de los más antiguos de la ciudad de Guadalajara, y se encuentra a espaldas del Palacio de Gobierno, en pleno centro histórico.

DON JOSÉ, EL BORREGUERO

Nosotros trabajábamos aquí al lado de Sacramento, Rocklin.²¹ Puros andaluces. Eran dos familias, nos querían mucho, una andaluz, yo antes era joven también, fuerte y trabajador y lo veían que uno sabía mucho, querían que se casaran, no había dinero para casarse, para andar toda la vida andar ahí arrastrando, buscar la manera de independizar.

Sin perros no podía hacer usted nada. ¿Sabe por qué? El borrego es mañoso, es muy mañoso el borrego. El borrego quiere hacer lo que él quiere, una puntera, entonces la puntera usted tiene que dejar que vaya, usted va escondido de un lugarcito y los otros allá están queriendo alcanzar a él. Entonces de allá lo puede echar el perro: “¡chíngalo!”, eso le decíamos. Palabra buena. Una *zunda* le daban los perros a los borregos, los traían aquí en donde estaban los otros, entonces de aquí, escondidos íbamos para allá, siempre del sur al este como viene el nubarrón, del este al sur, del oeste al norte, es el instinto de los perros, de todos.

Aquí estuvimos nosotros, yo y mi hermano, hasta después ya no pude yo con él, porque no pensaba nada más que emborrachar, pero si era muy buen borreguero, siempre *borregueaba*. El perro bueno, aquí se murió el perro también ahora. De donde quiera conmigo iba allá a la puerta, él a esta parte y él a esta parte, de allá estaba cuidando aquello y yo venía aquí, estaba mucho tiempo cuidando que no entrara nadie allá, entonces veía que estábamos aquí, venía daba vuelta aquí y

²¹ Ciudad de Rocklin, condado de Placer, California, Estados Unidos.

siempre venía aquí a acostarse aquí. Era raza australiana, muy buen perro, el último coyote lo maté en Apodaca, allí en el Cañón de Guadalupe, subiendo arriba, es *batalloso*... Yo desde chiquito no hice nada más que batallar, qué iba a hacer, mayo, junio, julio, agosto empezó la guerra con ese asesino,²² diez años todavía no tenía y sin embargo ordeñaba 120 borregas, y no solo una vez, dos veces, en la mañana dos veces, en la noche dos veces. Qué iba hacer la pobre madre, tenía mi padrino, el tío, traía la carga, se cayó, se resbaló y se cortó todas las venas, se quedó inutilizado. Fuerza tenía todavía, pero aquí para abajo nada, pobrecito. Hasta 103 años duró. Tenían un jardín como éste y el otro, así de grande y poco a poco no sé cómo, tenía cuerdas, pedazos de cuerdas y él hacía el jardín y a las doce del día podía estar el tiempo así y ya sabía que eran las 12, a las 12 del día a la mesa, ya sabía que aquí había buena comida [risa].

Resulta que cuando vino ese familiar, Timoteo, yo iba mucho con ellos, y como le digo yo, antes de que llegaran ellos habían unos suizos, también amigos y allá iba con suizos, casi medio borrego yo lo hacía comida, ya venían los burreros, entonces cargaba yo el burro y llevaba en donde Timoteo, no son Timoteo, son Chávez, pero la casa se llamaba Timoteo. Siempre Timoteos, ellos también a mí, *Piru* quería quedarse conmigo, “no puedo, perdóname no puedo”. A mí no me gusta la mujer que pase arrastrando ahí y si te casas ahora conmigo, arrastrando no tienes que pasar y

²² En algunas partes don José Irigoyen confunde el inicio de la Primera Guerra Mundial con el de la Segunda. Aquí se refiere a Adolf Hitler, pero en realidad se trata del tiempo del káiser Guillermo II.

yo tengo que seguir las borregas, en manos de otros; adiós. No hay nada, y si sigo yo, en unos cuatro, cinco años, no digo que millonario, pero si con dinero sí puedo estar, y si ya estaba, pero se apuraron también a casarse.

Nacieron Timoteo, pero ahora son ejidos, ejidos indígenas, y yo estoy metido en ejido indígena, en todos los ejidos indígenas a mí me reconocen como un socio, desde aquí, vamos a empezar, aquí en San José de la Zorra, después, la Cañada Ancha, después antes que llegar La Apodaca un rinconcito, después los ejidos kiliwas, muchos me han dicho que los kiliwas vivían muy mal. Es que ustedes no conocen a los kiliwas, se fueron allá unos paisanos, ellos agarraron desconfianza y no les enseñaron lo que tenían. Ellos tienen ganadito, no mucho, pero entre todos, ciento y pico de animales entre todos, se unen ellos, pero si va uno sin avisar, nunca le enseñan la cosa que es, nunca enseñan.

LOS INDÍGENAS Y LAS BORREGAS

Santa Catarina era rancho de puro monte, pero rico, acá está el desierto. Ahora en marzo van a empezar a mover los enjambres del desierto para acá. ¿Sabe por qué? Porque ellos saben de las abejas cuándo va a venir un buen tiempo aquí. Entonces lo ponen todo bien arreglado las abejas "las mojoneras le dicen a lo que hacen" para vivir ellos, todo bien arreglado lo ponen. De las abejas saben ellos si va a llover o no va a llover. Si, según, allá hay mucha abeja y todo Baja California tiene mucha abeja, todo México tiene mucha abeja, yo no puedo porque si me pica a mí así me ponen. No

todos somos igual. Pero si la abeja sí sabe en el invierno, cuando sufre falta de flor, falta de sol y sabe usted le pone azúcar, baja las canoas, que no esté plano que corra el agua a dos lados y adentro se meten los animales, y ahí comen la sal y sin sal la borrega, ni ningún animal puede vivir bien, porque no va a querer ni pastear, que cosa, es cierto eso.

Aquí hacías las trasquilas de las borregas, abajo, allá en la costa, a medio camino [entre Rosarito y Tijuana], ahí hacíamos las trasquilas, después poco a poco le dábamos rumbo y ahora todos se pasan en los campos ejidales.²³ Caminamos y trabajamos. Yo trabajé mucho también, joven; 52 años tiene que no veo a mi tía, que está con Menen que es dueño de Argentina. Ahí está ella dando cátedra a los dos hijos y a las dos hijas de cocina, de la famosa Nicolasa. Allá había enseñado también esa Elizabeth con Nicolasa, y después con los libros de Nicolasa.

Trabajar y trabajar, unos de una manera y otros ya vamos todos, pero sí, todavía vino para ver si me engañaba. Entonces era uno de los kiliwas que me buscaba a mí él, me traía hasta aquí me ponía muchas veces hasta esas cinco o seis latas aquí. Si vendiera te doy tanto, cada galón me daba cinco pesos y si vendía pronto, le daba todo el dinero, entonces me daba

²³ "Las borregas se cubrían en la sierra y bajaban a parir en la costa. La lana que se producía durante el pastoreo en la sierra era más larga y más limpia debido a que allá hay menos polvo. También en la altura los borregos producen más grasa y más lanolina. El recorrido, desde la salida hasta volver al lugar de partida duraba aproximadamente unos ocho meses". David Acosta Montoya, *Historia de la ganadería en Baja California*, 124.

doble. Ochurtes, Trino Ochurte, era grandote, seis pies arriba.²⁴ Todos son grandotes, muchos le van a contar que son pobres, es que si va usted allá sin que vaya dirigido por alguno como yo, poco caso le van hacer, que lo vio muy pobre, que no tenía comida y todo, comida a ellos le sobran. ¿Usted cree que es mala comida esa miel que usted probó? No hay mejor que eso, si es medicina.

Los kiliwas también lo mismo, esos son poquito más unidos, esos parece que pasan hambre, no pasan nada de hambre, cuando ellos ven una persona como éste quiere ir allá.²⁵ Si quiere ir allá, [recomiendo] que no vaya con las manos vacías. A los indios hay que llevarle su comidita, hacer comida. Yo trabajaba para ellos cuando iba allá, estaban mirando para ver cómo hacía yo un estofado de bacalao. Yo había aprendido con mi mujer y después tenía un cocinero del San Francisco Hotel, el jefe de la cocina venía cuando trabajaba yo en las borregas al otro lado, haciendo ahijaderos. Venía para la salud, porque la cocina era muy delicada porque ese vapor del calor es terrible, se tiene que descansar, yo ni caso hacía.

Por falta de pasto, y camino tan grande hasta la sierra y después cuando fuimos a la sierra la que tenían antes,²⁶ que ellos trabajaron y ellos le habían pagado la

²⁴ Más de un metro 90 centímetros.

²⁵ Se refiere don José Irigoyen a un vecino que tenía un taller mecánico junto a su casa en Ensenada.

²⁶ La expresión indica que don José les reconoce a los indígenas una especie de derecho sobre las tierras de pastoreo en la sierra, "la que tenían antes". Es decir, posiblemente antes de que se establecieran los ejidos de mexicanos, que fueron acotando las "tierras" de los grupos indígenas.

parte de ellos arriba para estar en la sierra, resulta que no quisieron dejar allá. Un aragonés, ¡qué hombre tan desgraciado! Entonces yo le dije: “mira, yo voy a dejar aquí la sal con estos Reyes”, esos kiliwas, “con Reyes lo voy a dejar y vamos a ir usted y yo”. Dejamos aquí sueltas a las borregas, había donde estaba, había llovido poquito, no mucho, en las caídas de la sierra, pero las borregas acostumbradas allá, allá querían ir arriba. Le dije “aquí encargo a José, le va traer José sal, lo que hace falta aquí”. Sí como no, y lleva también ésta allá, la mejor partida, la más gorda, trajo de la sierra.

Yo rentaba un terreno a una señora. Años le había rentado. Barato, porque yo más bien mataba un borrego, llevaba una pierna, llevaba un costillar o todo eso, eso agradecían más que el dinero. Enojadísimo, de todos modos yo lo ayudé de lo mejor a ellos los dos. Fíjese 12 años cuando me llevaron a la guerra. Mi padre, a los 12 años, era muy fuerte para la edad, muy fuerte. A la escuela no fui más, empecé a ir, pero ¿quién mantenía a mi madre y un tío que tenía? Todo eso, con la guadaña, tenía la guadaña y una carguita se resbaló en una limaco de esos y le cortó todas las venas, no tenía fuerzas, agarraba unas correas él mismo, no sé cómo le hacía, aquí sí tenía fuerza de aquí para arriba.

Éramos fenómenos de fuertes. Sí, los dos éramos fuertes, pero mi hermano mucho más fuerte, ni comparación, mucho más fuerte, pero yo me cuidé y él no: un galón de *Bacardí* al día, tomar aquí en Santo Tomás, en dos días dos galones de *Bacardí*. Entonces de la Asociación Ganadera, el jefe, en la casa del jefe estaba gritando esas palabras, no sabía ni lo que decía, lo llevó

con el italiano ese que está en Santo Tomás que tiene un ranchito allá, ya se moriría también el italiano, era grande. Lo llevó allá y un galón de agua zapa en un golpe, después empezó a vomitar y ponerse desmayado, cuanto no se murió allá mismo, entonces se lo trajeron aquí a un hospital de esos de trabajadores, también mafioso el dueño. Ahí lo trajeron, lo trataron y de allí lo llevaron al hospital, del hospital lo llevaron con los kiliwas y yo fui ante los kiliwas y estaba borracho perdido en Valle de Trinidad. Lleno de moscas.

Otra vez hablé yo de allá aquí al hospital de los indígenas, que allá estaba un hombre que no sabía quién era, estaba con voz casi desecha ya, fueron allá inmediatamente en avión y lo trajeron aquí. Él no hizo cosa buena, fue a Francia y allá también. En España estaba como le dije yo, estaba bien, pero allá también empezaba a tomar y no tenía en dónde parar. Usted sabe el tomador no sé qué tienen, pero tienen alguna cosa que le pide, no saben ni qué hacer. Yo no, yo siempre he sido cuidadoso, ayudar a la madre, ¡cuánto le ayudé a la pobre!, y el padre a mí no me extraña nada. Siete hermanos éramos, salieron los siete hermanos de nuestra casa, pegado a la frontera y estaba en la parte española, tenían dos trilladoras estacionarias propias de ellos en la parte española, yo tenía o cualquiera que tenía un pedazo de trigo, porque allá el trigo se nacía, porque nevaba y llovía y todos muy grandes, eso era para todo el año para comer, para hacer pan. El pan lo hacíamos en una mesa y la mesa con la misma madera tenía su tapadera y ahí hacíamos el pan para toda la semana.

Resulta que los kiliwas, esos kiliwas yo los conozco mejor que ellos, porque yo estuve varios años rentando

en el otoño y la primavera el terreno de ellos hasta subir arriba a la sierra, cuando arriba nos dejaban el permiso de subir, subíamos, como teníamos mucha agua, arreglar todo, agarrar dos, tres indios de esos o cuatro con pala de pico hacer unos *repesos* hermosos y que no ensuciaran las borregas cuando venían. El *repezo*, en lugar de pasar allá arriba, hacerle pasar a un lado de aquí tomaban, sin meter los pies.

Resulta que Alberto me hizo a un lado y me dije, muy bien, con todo lo que agarraste, porque el indio que estaba allá, Teodoro [Ochurte], no sé si lo conoce usted. Ese me había dicho a mí, “yo te voy a llevar de aquí a allá arriba, hay ópalo a la vista, ópalo vale más que el oro”, ya había oído usted, mejor que yo. Cuando salieron de allá, ¿sabe lo que trajeron? Que ya no había ni para las chivas, no había comida y a mí me decía Alberto, me salió tan pesado eso a mí, no porque yo quiero quitarle nada a ellos, yo sí voy a donde Menen tengo allá lo que quiero. Me quiere mandar mi sobrino a buscarme aquí, pero yo tengo miedo porque son lugares, ¡hijo de la mañana!, allá, vete allá, acuéstate allá tú.

No, hasta los ópalos no me llevó, pero la esquina de los ópalos así en este lado, hay un aguaje fría, muy fría para tomar, de la sierra, me dijo ahí arribita, me llevó hasta allá, ahí está arriba, y te vas arriba y ahí lo vas a ver el ópalo a la vista y cantidad, no sé lo que hicieron. Regino cuando me estaba diciendo, pero yo qué iba a andar, supongo más derecho tenía yo cuando lo llevé la partida hasta la sierra, aquí de San José de la Zorra aquí hasta la sierra le ayudé.

Eso si he tenido yo siempre, lo que yo decía si hubiera hecho, pobrecito estaba rico, la mamá de él, To-

más Farlow.²⁷ El papá tenía un ranchito allá, un trozo de agua así, sembraba alfalfa el viejo, y yo le decía siempre: “Tomás no deberías andar parrandeando”. Yo de buena fe, pero no entendía buena fe, le gustaba mucho la parranda. Ese tenía seis pies, seis pulgadas de menos de alto, terrible de alto, era texano y texano había escapado para acá, porque había matado unos dos mayordomos allá, que eran mayordomos malos y él de vaquero y lo tenían pisoteado. Yo supe eso de otros, él no me contó. Pero si él mató dos vaqueros de esos, usted sabe muchas veces hay esa gente medio brutos como yo que porque son mayordomos nos quieren subyugar a nosotros. Eso no está bien tampoco, yo no veo eso bien. Tratar bien a todos. Ahora si se porta mal entonces sí, mejor echar afuera, ¿no le parece?

Con los indios así es, así son, yo a éste le dije que quería ir allá, si pero allá no vamos a ir para ir allá, allá hay que llevar comida y para todos, porque allá miel no va a faltar, yo sé bien, yo conozco aquellos, pero si va usted y no lo conocen muy bien, le van a decir no hay miel, así le van a decir. No quieren gente nueva que se meta allá para aprovechar de ellos, ya los conozco a los indios y son los mejores amigos si los hace amigos usted. Nunca, nunca en la vida tuve problemas, yo siempre cuando voy allá llevo la comida hecha aquí, compro muchas veces hasta 40 pesos de carne, pura carne, después lo hago pedacitos y lo frío con mucha

²⁷ Don José Irigoyen se refiere a Tomás Farlow Espinoza; su padre era Tomás Farlow Dean. El primero trabajó muchos años en el Observatorio Nacional en San Pedro Mártir; José Alfredo Gómez Estrada y Mario Alberto Magaña Mancillas, *Ensenada desde la memoria de su gente*, 28.

cebolla y muchos ajos y zanahorias y todo eso y lo llevo de aquí allá, es lo que quieren ellos, que lleve. Lo demás no hay problemas y si va de golpe y porrazo no lleva nada, no hay miel y tienen razón, porque son indios, se aprovechan de ellos, no, hay que llevársela con ellos como cualquier otro, llevársela bien, si usted se lleva bien.

Más de 25 años en la sierra, ahora que allá no pasaba pocos días, cuando llegábamos tan lejos las caminatas, sufriendo miserias y todo, los borreguitos iban de a tiro cansados. Se iban allá, como hay agua donde quiera y los animales con agua cualquier cosa comen, el lugar que conocen, cada ocho días brincaban los borreguitos. [Tomás] tenía como seis pies, seis pulgadas de alto,²⁸ y vivía allá donde vivía Josefa [Espinoza]: allá arriba en donde vivía la mujer. Allá tenía mucha agua, alfalfa y todo y mucha siembra de manzana. Era muy trabajador. Lo menos tenía 400 reses. Pobrecito Tomás que hoy en día se acabó todo, tantas veces le decía “cuida ese dinero, no gastes, cuida el dinero, otra vez no te vas a recuperar”. Uno que está vivido en la pobreza pero bien, pero cuidando sabe lo que es todo, pero él nunca cuidó, tenía lo que quería en la casa, tenía comida, la que quería, buena gente es. Tomás también es buena gente, de buen corazón, pero así es.

Cada partida [de borregos] dos mil y pico, hasta 2,600, 2,300 cada partida. Bueno póngale diez dólares, poquito más podríamos agarrar, pero engordado, con algo aquí, con cebada y trigo y todo eso, pero lo demás

²⁸ Se refiere don José a don Tomás Farlow Dean, quien, según el primero, media cerca de dos metros de altura.

era al costo de la borrega era como de 80 pesos. Nosotros vivíamos muy a gusto, pero cuando me empecé a ir allá a ver si lo acepta. No crea usted que le van a decir que hay comida allá, si usted no lleva nada, que hay que llevar allá, usted va ir con los indios pobrecitos que viven apenas, va a ir sin comida allá, es ilógico, y si no le daban comida ellos no estaba contento, estaban regañando contra ellos. ¿Por qué?, ¿qué obligación tienen ellos andar dando comida? Obligación tiene uno que va allá, echa la comida aquí allá calentada y que vean que llevamos algo bueno allá.

Teodoro [Ochurte] hasta peleó con Alberto Galarza entonces estaba muy fuerte. Le pegó, le pateó y todo. Igual, en fin yo francamente le digo andar peleando, mejor me voy allá con los indios de Santa Catarina, en el desierto. No hay otro desierto tan rico como el de Santa Catarina. Kiliwa son ricos para el invierno, porque cuando vienen en marzo, lo empiezan a trabajar, a juntar las colmenas, la juntan, la miel ahí, ya va tener miel para todo el invierno, pero llevándosela bien con él, si no se lleva bien, no tiene nada. No hay, se acabó.

Ellos saben porque el tiempo de la bellota, salen los indios a *bellotear*, uno es el que hace la cocina y los otros juntan con todos, se reparten bien, yo tengo visto cómo lo hacen, bueno, repartido lo hacen. El indio es buena gente, es gente como nosotros, son buenas gentes. Todos, 65 por ciento conmigo han trabajado. No siempre de borreguero, pero el borreguero tiene muchas veces en la sierra que hacer canoas, hacer corrales. Hacer todo eso. Todos de Santa Catarina los llevaba, por eso nos quedamos sin dinero cuando yo fallé, aquí con parches, el *aguajito* ese que mucha gente agarra el

agua en el *aguajito*. Así va usted adelante, allá está el Arce, hasta vendía queso de todo y le iba muy bien y a la mujer también. Nos quedamos sin hígado, estaba Arce ahí, Tomás no estaba, el hijo nos conocía, el hijo nos pidió *raite*.

Allá arreamos, usted es muy bueno yo también lo puedo arrear de aquí para allá. Sin dinero llegamos allá, nos dieron dinero después para volver hasta aquí. Hay que saber llevársela. Si vamos allá a aprovechar a ellos, nos dan sorbete, nos dan nada. No nos dan, yo los conozco a los indios, particularmente de esos de Ochurtes. Los conozco bien, a mí me querían mucho. Cada quien tenía su sistema, yo el sistema mío era esto, trasquilar aquí [en la zona costa] y si había llovido entonces venía la alfalfa, la alfalfa no pero ese *alfilerío*, verde, verde el camino, llegábamos y verde hasta allá, borreguitos buenos y borregas eran las nuestras y las otras bien jodidas. Para aprovechar aquí. Yo decía qué pendejo dejar aquí y meterse ahí en el camino. Si después al mes empezar a caminar cuando estaba todo seco, ni agua para el camino, nada, entonces caminaban. No, yo no. Toda la yerba que está verde que hasta allá, sí, caminata larga y muchas veces, algunos días sin agua y todo, pero nuestras borregas siempre estaban en buenas condiciones, ya sabe.

Como le dije a ese,²⁹ hay que llevar comida allá. ¡Ah!, ¿qué se cree que ellos nos van a dar comida? La idea que allá ellos dar comida. Vaya, ¿qué se cree que los burreros le dan comida? No, uno tiene que hacer,

²⁹ El vecino del taller mecánico que don José mencionó anteriormente.

para llevársela bien con ellos. Cuando pastoreábamos una partida cada quien íbamos, porque últimamente teníamos 8,000 cabezas. Entonces hacíamos cuatro partidas, de 2,000. Faltaban o pasaban o lo que sea, cada quien, pero para entonces ya nosotros andábamos con pastores, sí, porque para llevar provisión, el campo para las borregas para ver en dónde está bueno y todas esas cosas, nosotros hacemos, era bueno, muy bueno para manejar las borregas, pero era bueno también para tomar licor.

Allá en San Quintín abajo compraba la sal. Allá la salera, había un tal, no me va a venir el nombre, muy buen amigo mío se hizo al último también. Ahí le compraba la sal. Sacaba la sal la metía en sacos. Yo le decía: "bueno no se qué día podía venir". "No tenga cuidado, yo la sal la voy a tener en la casa". Ir a la casa y sacó 90 kilos, quizá hasta 100 kilos... Una tonelada le llevaba hasta arriba en donde estaban los animales y las borregas hermosas, la lana brillante, brillante. Puro aceite. En fin, así pasa la vida, la vida trabajando y batallando, pero aquí estoy.

REFLEXIONES FINALES

Uno de los aspectos más humanos en las entrevistas con don José fue el asunto del fallecimiento de su esposa. Según él por una negligencia médica, que creía que creía vinculada con la búsqueda de un beneficio económico, por parte de un médico que se aprovechó de la pareja, ya mayor y sin familiares cercanos en Ensenada. Éste fue un tema que continuamente don José

abordaba en cada sesión, causándole un gran dolor y rabia. Tal vez por ello, nunca pregunté el nombre de su esposa, siendo un faltante imperdonable en su testimonio.

Don José también refiere otros datos que me llevan a suponer que sus familias, paternas y maternas, eran de una zona muy específica del noeste español y de su contraparte francesa, siempre con referencias a la región histórica del País Vasco. Siendo la referencia más al oeste con la ciudad de Eibar, mientras que la sureña abarca más allá de Pamplona, en Navarra, y de dónde provenía uno de sus ascendientes cercanos: "Tafalla en donde mejor vino se hace, yo conozco bien ese Tafalla, lo conozco bien, mi abuelo era de Tafalla".³⁰

El relato se vuelve confuso cuando narra cómo y cuándo llegó a Baja California, pero se comprende que su primer arribo a las Américas fue por San Francisco (posiblemente en 1928), y aunque pasó por el entonces Territorio Norte de la Baja California, fue después de vivir un tiempo en el centro de México que regresó a la región bajacaliforniana, ya para dedicarse al negocio de las borregas, posiblemente después de 1945.³¹ Además, así como los recuerdos sobre su padre están enmarcados en el escenario de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), los de su juventud emigrante lo están por

³⁰ Ciudad y municipio de Tafalla, Comunidad Foral de Navarra, España. Se ubica al sur de Pamplona.

³¹ Según David Acosta, el auge de la producción ovina se dio entre 1934 y 1940, y su declive inició en 1946. Esto provocó incluso la intervención del gobierno federal mexicano. Consúltense David Acosta Montoya, *Historia de la ganadería en Baja California*, 125.

la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), aunque como ya lo señalé en ciertos momentos mezcla las experiencias paternas y propias, como si fueran un solo recuerdo, como por ejemplo el número de hermanos del padre y de sus propios hermanos (siete).

Con relación a su trabajo como borreguero es indudable que su formación la realizó en los campos de su pueblo de origen (Itxassou, Francia), así como en los ranchos californianos, pero fue muy notorio en esta cultura borreguera la cuestión de criar y crear buenos perros que ayudaran en los trabajos de pastoreo. Hasta sus últimos años don José continuaba teniendo perros ovejeros, e incluso me pidió que lo retratara con ellos (véase la Ilustración 2).

Ya en las labores de borreguero, primero como empleado de alguno de los ganaderos locales y después como propietario de borregas, don José desarrolló estrechas relaciones con algunos indígenas, ya fuera porque los contrató o por haber colaborado con ellos a cambio del uso de los pastos de las comunidades o ejidos. Resulta curioso que sus recuerdos siempre giraron en torno a los kilivas, especialmente los Ochurte, aunque al parecer también tuvo relaciones con los paipai, grupo predominante en la comunidad de Santa Catarina.

Sobre don José Irigoyen como ganadero independiente, David Acosta señala que aunque después de 1946 la ganadería lanar continuó en decadencia sólo subsistieron productores como Santos

Lara, en La Misión; José Irigoyen, en San Vicente, y los hermanos Lencioni, en Ojos Negros. También menciona Acosta a Yagües y Senar, en Rosarito.³² Lo que concuerda con lo sostenido por don José, que después de la separación de su hermano, en cuanto al negocio de la cría de borregas, él continuó con esta labor durante varios años.

La narrativa biográfica de don José Irigoyen muestra que existen varios periodos en la vida de este vasco borreguero: en primer lugar su infancia (1905-1928) marcada por el trauma de su padre por haber participado en la Primera Guerra Mundial, lo que lo obligó a trabajar para ayudar a su madre y posiblemente después lo empujó a emigrar a Estados Unidos; un segundo momento centrado en su juventud y su estancia en Estados Unidos, especialmente en el área de San Francisco y Sacramento que puede haber ocurrido entre 1928, cuando su llegada, que es muy específica, y su repentina salida por el efecto del ataque a Pearl Harbor en 1941, y el tercer momento es el de su madurez y trabajo en Baja California, posiblemente después de 1942 hasta su fallecimiento.

Con este ensayo busqué, como lo han sugerido otros investigadores, “de-construir” la biografía de don José Irigoyen, puesto que a través de las narrativas, es posible recuperar las voces de nuestros biografiados, sin que tengamos la necesidad de “encontrar traducciones” de los significados que le asignan a “los episodios y conceptos

³² *Ibid.*



Don José Irigoyen con sus perros ovejeros en su casa de Ensenada.

narrados".³³ Pero además, traté de contextualizar los episodios de su vida para comprender su aportación a la historia regional; más que como un dato adicional en los inventarios de los sujetos que forman parte de la historia local, como una tentativa de establecer una comunicación subjetiva con este borreguero vasco que prácticamente se naturalizó bajacaliforniano, aunque siempre mantuvo un acento peculiar y a sus amados perros.

³³ Delfina Veiravé, Mariana Ojeda, Claudio Núñez y Patricia Delgado, "Las narrativas biográficas para la comprensión de la vida y el trabajo del profesor de escuela media: análisis sobre las dimensiones y los planos de trabajo metodológico", 3. Ponencia presentada en el VI Seminário da Redestrado: Regulação Educacionale e Trabalho Docente. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 6 y 7 de noviembre de 2006.

FUENTES CONSULTADAS

Acosta Montoya, David. 2009. *Historia de la ganadería en Baja California*. Tijuana: Editorial Voces de la Península.

Brakke Vane, Sylvia. 1992. "California Indians, Historians, and Ethnographers". *California History* 71.3 (otoño): 324-341.

Del Castillo Negrete, Francisco. 1859. "Geografía y estadística de la Baja California". *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística*, primera época, 7: 338-359.

Gómez Estrada, José Alfredo y Mario Alberto Magaña. 1999. *Ensenada desde la memoria de su gente*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.

Lassépas, Urbano Ulises. 1995. *Historia de la colonización de la Baja California y decreto del 10 de marzo de 1857*. México: Secretaría de Educación Pública/Universidad Autónoma de Baja California.

León-Portilla, Miguel y José María Muriá. 1992. *Documentos para el estudio de California en el siglo XIX*. México: Futura Editores.

Ryerson, Jorge. 2007. "Texto dictado del gobernador Jorge Ryerson para el trabajo de Hubert Howe Bancroft". *Calafia*, nueva época, 2.3 (enero-junio): 54-59.

Veiravé, Delfina; Mariana Ojeda; Claudio Núñez, y Patricia Delgado. 2006. "Las narrativas biográficas para la comprensión de la vida y el trabajo del profesor de escuela media. Análisis sobre las dimensiones y los planos de trabajo metodológico". Ponencia presentada en el VI Seminario da Redestrado: Regulação Educacionale e Trabalho Docente. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 6 y 7 de noviembre.

Verd, Joan Miquel. 2006. "La construcción de indicadores biográficos mediante el análisis reticular del discurso. Una aproximación al análisis narrativo-biográfico". *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales* 10.7 (junio), <<http://revista-redes.rediris.es>>

MARIO HERNÁNDEZ MAYTORENA: CRISIS Y FRONTERA, UNA ESTRATEGIA PARA FORMAR RIQUEZA, 1920-1970

Maricela González Félix

Mario Hernández Maytorena nació en Douglas, Arizona, el 20 de marzo 1916 y fue un empresario activo a lo largo de su vida. Falleció en diciembre de 2010, a los 94 años de edad. Sus antecedentes familiares se remontan al fuerte tronco patriarcal de la familia Maytorena, de origen sonorense. Su madre, Luisa Maytorena, nació en Guaymas, Sonora. Su hermano, José María Maytorena, fue gobernador de Sonora durante la etapa maderista de la revolución mexicana. El padre de Mario Hernández, Manuel Hernández Gándara, era originario de Ures y al parecer proviene de otro tronco patriarcal sonorense: el de Manuel María Gándara. Con una larga tradición familiar en el vecino estado de Sonora, la historia de los Maytorena se remonta a 1805. José María Maytorena, padre, *Chemalía*, nació en 1805 y fue el primero de aquella familia de origen vasco.

Desde finales del siglo XIX hasta entrada la revolución mexicana, tres grupos conformaron la economía de Guaymas, a saber: la oligarquía comercial de origen extranjero, los hacendados mexicanos y los profesionistas. Los extranjeros establecidos en Guaymas fueron el primer grupo de importancia en la economía del puerto. En el seno del grupo de los hacendados, el segundo en términos económicos, dominaba el apellido Maytorena.¹ Dados los constantes enfrentamientos en suelo sonorenses, hacia 1916 pueblos enteros habían emigrado o estaban arruinados. Los capitales habían huido, y buena parte de los negocios habían suspendido sus actividades. Los ejércitos revolucionarios habían saqueado las haciendas y la ganadería estaba devastada.² Manuel Hernández Gándara y Luisa Maytorena, padres de Mario Hernández Maytorena, salieron ese 1916 rumbo a Douglas, Arizona, y dos años más tarde arribaron a Caléxico, California. Así inició su temprana incursión a Mexicali, Baja California.

Mario Hernández Maytorena recrea las dificultades de sus padres en cuanto a conservar sus propiedades en Sonora, y emprender y desarrollar negocios durante el primer tercio del siglo XX. También muestra sus propias experiencias en el mundo de los negocios a lo largo de ese siglo. En particular, aquellas que le resultaron significativas en su proceso de formación y diversificación de riqueza. Su historia de vida plantea interrogantes respecto a la movilidad social ascenden-

¹ Héctor Aguilar Camín, *La frontera nómada: Sonora y la revolución mexicana* (México: SEP/Siglo XXI, 1985), 72-73.

² *Ibid.*, 424.

te que otros miembros del grupo revolucionario son o se presentaron durante ese periodo, como Abelardo L. Rodríguez, Plutarco Elías Calles y Álvaro Obregón. Buena parte de los estudios sobre la elite revolucionaria asegura que el rápido ascenso económico de estos generales estuvo relacionado con su participación en cargos públicos o sus fuertes vínculos con el naciente aparato de Estado.

El caso Maytorena resalta por dos razones. La primera, porque se trata de una familia de propietarios con una larga trayectoria desde el siglo XIX en el noroeste mexicano que – pese a las turbulencias del movimiento revolucionario y a la inestabilidad económica del país – mantuvo su continuidad. La segunda, porque al menos la rama de los Maytorena que migró en 1918 a Baja California mantuvo, en materia de negocios, una marcada independencia respecto al aparato de Estado, algo poco frecuente en la época.

Esta historia inicia en el periodo de la revolución mexicana y concluye en los albores del siglo XXI. El trabajo está organizado en dos partes: en la primera se presenta la historia de vida de Mario Hernández Maytorena, organizada cronológica y temáticamente con subtítulos añadidos con el propósito de destacar temas y conservar la línea narrativa. En la segunda parte se analiza su historia de vida y se brinda una cronología de la creación de sus empresas.

SONORA Y LA REVOLUCIÓN

[Sonora vivía] momentos de gran conmoción.³ Era el tiempo de la revolución y mi familia [era] Maytorena y había mucha fricción. [Se encontraban] los callistas, los obregonistas y los maytorenistas. Había tantas revoluciones. Mi familia, mi madre [Luisa Maytorena⁴] había nacido y vivía en Guaymas. Mi mamá era hermana del general [José María] Maytorena, que estaba involucrado en la revolución de Sonora.⁵ [También] era prima de la esposa de Álvaro Obregón.

Mi padre [Manuel Hernández Gándara] nació en Ures, Sonora. [Cuando mi padre y mi madre] se casaron, se refugiaron en Agua Prieta, [Sonora], por razones de la revolución. [Allí] nacieron mis hermanas Matilde y Sara. No [conozco] mucho la historia. No me la sé, pero me acuerdo [que] mi mamá me dijo que [hubo] un día que estuvieron casi todo el día pegados a la estufa de leña (porque era de fierro) para protegerse de la balacera que hubo [durante] el asalto [militar] a Agua Prieta, [cuando] entraron los contrincantes del general Maytorena. No sé en qué año fue el asalto pero creo que fue antes de 1914.

Yo nací en Douglas, Arizona, el 20 de marzo 1916, lo que quiere decir que tengo 70 años y 20 semanas santas. Probablemente nací allí porque no había ser-

³ Las palabras entre corchetes y en pie de página son agregados o apostillas de Maricela González Félix, para esclarecer o completar las palabras del entrevistado.

⁴ Luisa Maytorena murió en 1974, cuando tenía 88 años de edad.

⁵ José María Maytorena fue gobernador de Sonora de 1911 a 1913.

vicios médicos adecuados en Agua Prieta. Estuvimos en Douglas [cerca] de dos años. Vivíamos [allí] porque mi padre tenía un rancho [ganadero] en Sonora. Pero [cuando] se vino la revolución vendió su rancho a Francisco Elías quien era su socio y fuera secretario de agricultura en el régimen de Plutarco Elías Calles. Casi le regaló [el rancho porque mi papá] tenía que salirse. Creo que solo le pagó el ganado y [Elías] se quedó con la propiedad.

Yo fui el único hijo varón. Tuve seis hermanas, Luisita [que también] nació en Douglas; Matilde y Sara nacieron en Agua Prieta; Olguita, Martha y Norma nacieron en Caléxico, California. Mi familia se trasladó a Caléxico [posiblemente en 1918]. Vivíamos en Caléxico, porque en Mexicali no había sistema de agua, ni de drenaje. [Tampoco] había pavimento. Mexicali tenía una situación muy precaria y por eso la mayor parte de la gente vivía en Caléxico. Allí hice mi vida, realmente toda mi niñez, mi juventud. Mi adolescencia la pasé en las escuelas de Caléxico, California.

Estudí la primaria, secundaria y la *high school* [preparatoria] en el otro lado [Estados Unidos]. Esos fueron mis estudios y luego, [cuando tenía] 15 años, me dediqué a buscar recursos adicionales. Trabajaba en estaciones de gasolina para mis gastos. De los 15 a los 18 años, cuando estaba en la escuela de Caléxico, trabajaba de dependiente de la gasolinera Shell Oil Company. Trabajaba un turno de ocho horas y hacía todo lo que se hace en un servicio de gasolinera: lavado y engrasado, venta de gasolina y cambio de aceite.

Llegué a la *high school* con mucho trabajo. Si no es porque se quema la escuela [a raíz de] un fuerte tem-

blor, creo que todavía estuviera allí. No era muy buen estudiante. Me gustaba mucho el deporte y trabajar. Me levantaba a las cinco de la mañana, lavaba el carro de mi padre y limpiaba el jardín, a las seis me iba al trabajo, recuerdo que en el invierno estaba oscuro. Trabajaba de las seis a las ocho y media y de allí me iba a la escuela. [Entre] las ocho y media de la mañana y las tres de la tarde estaba en la escuela. De tres a cuatro jugaba béisbol o algún deporte y a las cuatro me integraba a la estación de gasolina, para salir a las ocho de la noche. Trabajé como dependiente en la gasolinera desde los 15 a los 18 años de edad.

[Los que terminaban] la escuela, la *high school*, que no brindaba [una preparación], trabajaban de policías en la ciudad o de camioneros, porque no había profesión que uno pudiera [estudiar]. [Las profesiones] de doctor, [abogado] o ingeniero, [eran] muy costosas y la mayoría no tenía recursos para irse a [esas] escuelas profesionales. [De manera] que uno decía: “voy a buscar a base de mis esfuerzos en el trabajo y de mis ahorros lo que pueda hacer”.

Con el dinero de mi trabajo en la estación de gasolina y vendiendo fayuca logré ahorrar 2,000 dólares, que para entonces era un capital fuerte. Comencé a buscar qué hacer, porque no me quería quedar en la estación de gasolina. Tenía 21 años [de edad] y tres años de trabajar allí. Un día les dije a mi mamá y a mi papá que ya no iba a ir a trabajar en la estación. [Ellos] me preguntaron que ¿por qué? [y respondí] porque me voy a hacer viejo allí y porque no estoy aprendiendo nada. [Ellos] me dijeron: ¿y qué vas a hacer? No sé,

pero ese día decidí no ir a trabajar. Me metí al cambio [a la compra-venta de dólares y pesos], me gustó y de allí me agarré. Además de los 2,000 dólares, mi mamá me prestó 500 dólares para que completara. Ella tenía unos ahorros. Era muy luchadora y me prestó porque necesitaba cuando menos 3,000 dólares para operar. Con ese dinero me inicié en [la actividad] del cambio [de moneda] en 1934.

MANUEL HERNÁNDEZ GÁNDARA

Tuvimos la necesidad de trabajar para sostener la casa. A mi padre se le quemó *La Estrella Azul*,⁶ y decidí trasladarse a Tijuana para abrir el Banco de la Baja California, junto con Joe López y Mariano Escobedo, el que tenía el negocio deportivo del Jai-alai en Tijuana.⁷ Durante ese tiempo, aproximadamente unos dos años, vivimos en San Diego, pero el banco fracasó. Mi padre perdió todo su capital y nos regresamos a Caléxico.

El Banco de la Baja California cerró porque en Tijuana la competencia del banco [de mi papá] estaba controlada por un sector empresarial muy reducido que operaba el Banco del Pacífico. Arturo Guajardo era el presidente del banco, y el general [Abelardo L.]

⁶ *La Estrella Azul* era una tienda comercial que vendía ropa en Mexicali y se ubicaba en la esquina de las calles Ferrocarril y Azueta, frente al paso del ferrocarril. Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Mexicali (en adelante RPPyCM). Sección sociedades y poderes, tomo I, partida no. 58, fojas 97-98. Constitución de la sociedad Hernández y Villarreal. Mexicali, Baja California, 8 de diciembre de 1918.

⁷ El Jai-alai era un frontón de arquitectura neoclásica con sede en Tijuana, Baja California. A mediados del siglo XX, en ese lugar se practicó el juego de pelota vasco.

Rodríguez, Writ G. Bowman y Baron Long eran los [propietarios]. También eran propietarios del Agua Caliente, del hipódromo de Tijuana y de la mayor parte de los centros de diversión de Tijuana que se ubicaban sobre la calle Revolución, que era la única que existía. Todos esos negocios les pertenecían. Entre [estos empresarios] estaba Miguel González, de la Cervecería de Mexicali. [En conjunto], los cuatro formaban un *trust* muy fuerte. Contra ese *trust* se enfrentó mi padre. En ese tiempo, tan sólo el hipódromo [arrojaba] el 70 por ciento de los ingresos de Tijuana.

Como director del [Banco de la Baja California], mi padre [pensó] que podía captar los negocios que se encontraban fuera del círculo que controlaban Rodríguez, Bowman y Long; pero nunca pensó que el grupo lo iba a bloquear decididamente. Así fue. Los [propietarios del Banco del Pacífico] proporcionaron fuertes emisiones de dinero a [diferentes] personas para que hicieran propaganda a favor del banco. [A estas personas] les brindaron facilidades y les [ofrecieron] cheques. [A mi papá] le hicieron la vida muy pesada. Por ejemplo, [el Banco del Pacífico] contrataba a los empleados que conseguía y capacitaba mi padre para su banco. [El Banco del Pacífico] los llamaba para contratarlos con mayor sueldo. [Incluso los del Banco del Pacífico] esperaban que los cajeros, administradores y personal en general, fueran entrenados para luego [ofrecerles] mayor sueldo y más prestaciones; no importaba que se sobrecargaran de personal. Mariano Escobedo, Joe López y mi padre no pudieron sostener ese tren de competencia porque tenían capital limitado.

Aunque el general Rodríguez ya no era gobernador, tenía muchos intereses y una gran fuerza económica. [Resultaba] imposible competir contra él y su círculo. Al final, [el Banco de la Baja California] cerró sus puertas. Mi papá pagó [a los depositantes] hasta el último centavo y liquidó [al personal] porque [carecía] de recursos para sostener la nómina. Después de pagar clausuraron el negocio. Mi padre regresó a Mexicali y [durante] dos años buscó la manera de iniciar otro negocio. Empezó [de nuevo] con *La Estrella Azul*. Toda la familia trabajó en ese [empeño]. Pero no bien tomaba fuerza el negocio, cuando mi padre falleció.

FRONTERA, ACTIVIDAD CAMBIARIA Y DEVALUACIÓN

Yo tenía muchos deseos de tener éxito, [y aunque] no sabía lo que quería ser [cuando fuera mayor] aspiraba al éxito. Como pasamos situaciones económicas difíciles [que obligaron] a toda mi familia a trabajar y eso fue muy duro, yo no quería que [cuando] me casara, mis hijos o yo pasáramos situaciones similares. Tenía 21 años cuando mi padre falleció. Yo era el único hombre. Mi madre no podía atender el negocio y mis hermanas no estaban capacitadas para hacerlo [así que] desde entonces me hice cargo de la tienda. Para entonces yo ya manejaba el negocio de las pieles que me dejaba muy buen dinero. Mi familia y yo nos cambiamos de residencia de Caléxico a Mexicali.

Empecé el negocio del cambio [de moneda] cuatro años antes de que mi padre falleciera [posiblemente en el año de 1934]. Compraba pesos el [comercio] de

Mexicali y les vendía dólares. En Mexicali requerían de dólares para comprar los productos a sus proveedores, quienes generalmente se encontraban en el otro lado [de la frontera]. Las mueblerías, las lecheras, las tiendas, las gasolineras, tenían que comprar [sus] productos en dólares porque los adquirían al otro lado. Los pesos que adquiría en Mexicali los vendía en Tijuana, Nogales y Juárez, porque los negocios de allí necesitaban pesos para operar, para pagar impuestos y nóminas. [Los negocios ubicados en Tijuana, Nogales y Juárez] contaban con dólares por la afluencia de turismo. Esa combinación de compra-venta de pesos y dólares a lo largo de la frontera, era muy buena y me fue muy bien.

El negocio del cambio de moneda se fortaleció cuando se realizó la expropiación petrolera [porque a ésta] le siguió una fuerte devaluación del peso, que provocó una escasez de dólares. El dólar, como moneda, se concentró en Tijuana, Nogales (Sonora) y El Paso, porque eran ciudades con mayor dinámica fronteriza. [Gracias al efecto] del desplome de la moneda doblé mi inversión, porque el tipo de cambio pasó de 2 a 3.50 pesos por dólar.⁸

[En ese entonces] en Mexicali había casitas de cambio que hacían [operaciones] de cambio de moneda de cinco o diez pesos, o un dólar, para que las personas que cruzaran la frontera comieran en un restaurante chino, o tomaran una cerveza. [No manejaban] grandes cantidades de dinero. Es decir, sumas de 1,000 o 2,000 dólares. Nadie realizaba entonces operaciones de gran magnitud. Yo recorría toda la frontera y compra-

⁸ La expropiación petrolera se llevó a cabo el 18 de marzo de 1938.

ba 3,000, 4,000 y hasta 10,000 dólares. A mi me nació la idea [de hacer esas operaciones] porque una persona de Nogales (Sonora), me platicó que [ese] podía ser muy buen negocio. Los 2,500 dólares que invertí al principio en el negocio del cambio los doblé y logré acumular mi capital inicial.

EL BANCO DE MÉXICO Y LA LEY DEL AUSENTISMO

[A la fuerte devaluación del peso] le siguió la entrada en vigor de la ley del ausentismo. [Con esta ley se instrumentó] la compra de dólares a través de la Secretaría de Hacienda. Dicha institución atendía, estudiaba y en su caso aprobaba las solicitudes realizadas por particulares para la compra de dólares. La Secretaría de Hacienda evaluaba y aprobaba las solicitudes de dólares y el Banco de México ejecutaba la operación que aprobaba Hacienda. La tasa de venta de dólares emitida por el Banco de México era muy alta y favorable para el propio banco. Comprar dólares en el mercado libre resultaba menos costoso. Aunque [comprar y vender dólares] en el mercado libre no era contra la ley, estábamos en el puro filo.

[En esa coyuntura] comencé a captar la demanda de dólares de los negocios fronterizos. Los trámites con la Secretaría de Hacienda en México suponían llenar una solicitud de compra de dólares, enviarla a México y esperar la respuesta durante seis o 15 días, porque no había avión, y el trámite era por correo. Al final [los propietarios de los negocios] obtenían un tipo de cambio que [les] era desfavorable. De manera que, en vez

de acudir a la Secretaría de Hacienda, adquirirían los dólares en el mercado libre.

Federico Campillo y Carlos Ibarra⁹ también entraron al negocio del cambio. Yo duré [en la actividad cambiaria] hasta 1940, porque ese año la economía mexicana entró en auge y se estabilizó. Me di cuenta que el negocio del cambio se iba para abajo porque los márgenes de ganancia con lo que estábamos operando eran menores; ya no había la demanda de dólares de antes. Veía que se estaba acabando. El Banco de México aceptó dólares, es decir, dejó de controlar el mercado de dólares y [cayó] la demanda de dólares. [En esa coyuntura] a mí me fue mejor que a ellos [Ibarra y Campillo] porque era soltero y eso me permitió recorrer toda la frontera, [lo que redundó] en que esos negocios me brindaran su preferencia, [mientras que ellos] sólo trabajaban Mexicali. Decidí dedicarme de lleno a *La Estrella Azul* para levantarla y con el capital que reuní, empecé a comerciar con pieles de res.

Cuando [mi padre falleció] y me hice cargo de *La Estrella Azul*, era un pequeño negocio comercial que no era atractivo. Para entonces, el comercio en general era muy raquíptico, debido a la competencia con Caléxico. Además, el poco comercio en Mexicali se había desarrollado a través del contrabando, porque todavía Lázaro Cárdenas no había decretado la zona libre. Antes del decreto y aun cuando se decretó la zona libre, la gente temía comprar artículos de Japón o de Estados Unidos. La gente prefería [sobornar] a los aduaneros para pasar la mercancía. Con los negocios de la piel

⁹ Padre de la esposa de Armando Gallego.

y del cambio de moneda yo gané mucho más que mi padre. Para 1938, con ambos negocios obtuve entre 10 y 12,000 dólares mensuales, que hoy equivalen a unos 300,000 dólares. Eran de los negocios más productivos: yo ganaba más que cualquier ganadero, que cualquier agricultor.

Los comercios de los Terán, de los Gallego, de los Elías y el de mi padre no compraban grandes cantidades de mercancías. Preferían comprar a mayoristas que [se instalaban] en mercados semejantes a lo que hoy se conoce como tianguis. Con ello evitaban riesgos. El principal problema era que el gobierno anunciaba repentinamente: el día de hoy habrá zona libre. Y la gente se embarcaba con mercancía, pero cuando llegaban a la garita, les decían que ya habían quitado la zona libre. Por esa razón había mucha desconfianza, si bien después, unos tres años más [tarde] empezó el auge de la zona libre.

LA FRONTERA, LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y EL NEGOCIO DE LA PIEL

El general [Fausto] Topete y Miguel Vildósola me invitaron como socio capitalista en el negocio de pieles. Eran personas mucho mayores que yo y me invitaron como socio capitalista porque yo había hecho bastante dinero en el cambio. Me gustó el negocio, operamos y posteriormente les compré su parte de las acciones y me quedé con el negocio.

Yo les propuse a [Topete y Vildósola] capitalizar el negocio de la piel, pero ellos estaban más interesados

en la actividad agrícola. El negocio de la piel les atraía sólo como fuente de liquidez para invertir en sus negocios agrícolas. Veían el negocio del cuero [o de la piel] como secundario. Cada tres meses vendíamos una partida de piel a Estados Unidos y recibíamos entre 8,000 y 12,000 dólares. De esta cantidad, debíamos descontar lo correspondiente a las carnicerías. Nos quedaban entre 2,000 y 3,000 dólares. En lugar de reinvertir en el negocio de la piel, ellos querían ese efectivo para sus negocios agrícolas. Por esa razón les propuse comprarles sus acciones. A ellos les atrajo la propuesta, me hicieron una oferta, se las acepté y se las compré. Aunque después entendieron lo que habían perdido.

Para ese momento, los Gallego eran la competencia en el mercado de la piel. Ellos vendían ganado a carniceros y recogían la piel en las carnicerías. Con frecuencia los Gallego pagaban las pieles después de uno o dos meses de adquirirlas. Allí me surgió la idea de prestarles dinero a los carniceros. Hacer una especie de banco chiquito para prestarles a los carniceros y que pudieran comprar ganado al contado, y no a crédito como lo hacían con los Gallego. Les dije que de ese modo podían comprar más barato y a quien quisieran, no con el que les diera el crédito. Que la piel se las podía financiar y que me la podían pagar a cuenta del dinero prestado. Le vi posibilidades al negocio.

Nunca pude entender por qué a lo largo de la frontera los corredores de pieles comerciaban partidas muy pequeñas, de 30 o 50 juegos. Además las carnicerías vendían pieles o el cuero a acaparadores que desconocían el mercado. Ellos concentraban pequeños vo-

lúmenes de cuero y los vendían a otros compradores. Entregaban pequeñas partidas de cuero a un corredor o a otro y gran parte de ese cuero se iba a las tenerías de La Paz [Baja California Sur], de Culiacán [Sinaloa], o de Guaymas [Sonora] como a la tenería San Germán, de los Forcalli.

Nadie había comercializado este negocio, ni los carniceros otorgaban importancia al cuero. Ellos lo vendían a quien se los comprara. Había *coyotes*,¹⁰ que compraban una piel en 50 centavos o un dólar. Esa piel podía venderse en el mercado aproximadamente en dos dólares, de manera que con los gastos de traslado a Guaymas, Culiacán o La Paz que realizaba el comerciante informal ganaba como 50 centavos por piel. Por esta razón, al carnicero que mataba una o tres reses diarias, no le importaba el valor del cuero. Tampoco había una organización para su mercado, porque la compraban *coyotes*.

Yo compraba la piel a dos o tres dólares y la vendía entre cuatro y cinco. El precio comenzó a ser atractivo para los carniceros.¹¹ Además las carnicerías no contaban con cuartos fríos, ni el mismo rastro o el mercado municipal de Mexicali contaban con cuarto frío. Tenían una refrigeración en mal estado y era frecuente que la carne se descompusiera de un día para otro. Equipé totalmente el mercado municipal. A buen número de carniceros les ofrecí vitrinas y cajones refrigerados o

¹⁰ Para Mario Hernández los *coyotes* eran comerciantes informales de la piel.

¹¹ Mario Hernández compraba la piel a 30 carnicerías. Entre ellas se encontraban las carnicerías Pacífico, La India, El Oriente y Salcido.

cuartos fríos. Era una especie de almacencito en el que metían y colgaban dos o tres reses y lo usaban para guardar la verdura fresca. Les decía: “eso me lo vas a pagar con cuero”. Para ellos [los carniceros] yo era una adoración. Les compraba a buen precio y además les prestaba a cuenta del cuero para que ellos compraran ganado. Con el dinero en efectivo, los propietarios de las carnicerías compraban a quien les otorgara un mejor precio. A cambio de esto, me reservaban el cuero.

Vi la oportunidad. Como no [le daban importancia] al cuero, se lo daban al que pasara y se los pagara. Entonces les dije: “guárdamelo y yo te lo voy a comprar a un buen precio y a facilitar dinero”. Una vez que inicié eso y que me pagaron vitrinas y cajones refrigerados, les gustó y nuevamente me pedían dinero prestado a cuenta de cuero para comprar ganado. Tenía una especie de financiera sin nombre, ni estructura alguna, porque yo lo manejaba todo. De esa forma controlé cerca del 80 por ciento del mercado de la piel. Fue un negocio en el que gané bastante dinero. En un año gané entre 40 y 50,000 dólares, lo que ahora equivaldría a una cantidad aproximada de 1,000,000 de dólares.¹²

Mientras que buena parte del mercado de la piel se efectuaba en pequeños volúmenes y se dirigía hacia el centro y noroeste de México, yo reunía entre 600 u 800 pieles y las enviaba por furgones a California, Estados Unidos.¹³ Yo tenía mucha solvencia [económica]. A los

¹² La equivalencia entre ambas cantidades la calculó Mario Hernández haciendo una comparación entre el valor de un carro Ford, nuevo, que entonces costaba 390 dólares y que ahora se cotiza en 10,000.

¹³ Las pieles se curtían. Es decir, se les daba un baño de sal y luego se doblaban para apilarlas y transportarlas por furgones. El saladero estaba

22 años, manejaba un capital muy fuerte que [formé] en el negocio del cambio y de las pieles.

Después me relacioné con un judío, Julies Gerge, quien era director de la firma Bissinger. Él era sumamente vivo para pensar en el futuro; era un hombre de unos 65 años y yo tenía 23 o 24 años. Él me ayudaba y me [tenía] gran estima. Unos días previos al estallido de la Segunda Guerra Mundial, me dijo: “Mario, compra todo el cuero que puedas, porque la guerra es inminente”. Me dijo que cuando llegara la guerra, la piel de res iba a costar 12 dólares, en lugar de los cuatro que en ese momento costaba. [Que eso] ocurriría porque no llegarían las pieles de África, Europa, Argentina y Brasil. Yo le pregunté que ¿por qué razón sucedería eso? y él me explicó, que con la guerra se suspendería la navegación marítima y eso provocaría una gran escasez.

Yo le dije que no contaba con los suficientes recursos, porque tenía el dinero invertido [en otras cosas]. Que me era imposible comprar toda la piel de Tijuana, Naco, Juárez y Nogales. Que para adquirir eso, se necesitarían cuando menos unos 40,000 o 50,000 dólares. Él me dijo que ellos [la empresa Bissinger] le entraban conmigo, que íbamos mitad y mitad, que ellos me prestaban 25,000 dólares y que yo pusiera 15,000 dólares. Acordamos que iríamos al 50 por ciento, tanto en las pérdidas como en las ganancias.

Me fui a Naco, a Nogales, a Juárez, a Tijuana. Llegaba y trataba una partida de 40,000 dólares, la negociaba y la compraba. A los vendedores [de cuero] les

ubicado en el rastro: lugar en el que después se construyó la empresa Motores de Mexicali.

decía que les pagaba 10,000 dólares por una partida de 40,000 dólares y acordábamos que la piel era mía. Luego iba a otro lugar y hacía lo mismo. A una persona que tenía 800 pieles, le decía: “tu piel vale cuatro dólares, [que suman un total] de 3,200”, le daba 1,000 dólares de anticipo y me comprometía a pagarle el resto en 60 días. Los vendedores de la piel me fiaban el diferencial porque les daba un anticipo. Con esa operación garantizaba un precio de cuatro dólares por cada piel. Todos los tratos los hice de palabra, y por entonces la palabra tenía un gran valor.

Era un momento en que nadie compraba pieles. Nadie quería comprar porque nadie sabía lo que iba a pasar. Ni los americanos compraban, porque el precio de la piel había subido y ya no era un precio doméstico, era de fluctuación, de riesgo. Con la incertidumbre de la guerra, el precio de la piel subía cuando aumentaban las declaraciones de una mayor probabilidad de guerra; bajaba cuando un país europeo declaraba que no participaría en la guerra. De modo que los compradores en Estados Unidos, las tenerías, las firmas americanas, optaron por no comprar cuero, porque no se la querían jugar. Esto provocó una oferta de cuero a precios bajos. Fue entonces cuando nosotros, la firma Bissinger y yo nos la jugamos y compramos.

Con 40,000 dólares de inversión, adquirí alrededor de 200,000 dólares de pieles. Pero una vez que las compré comenzaron declaraciones de que no habría guerra; que Alemania se había rendido, que se iban a rendir Inglaterra y Francia. Las pieles se convirtieron en una pesadilla porque si no estallaba la guerra, tendríamos

grandes pérdidas. La firma Bissinger que me prestó el dinero acordado, nunca imaginó que con 40,000 dólares yo había comprado 200,000 dólares de pieles. Julius Gerge pensó que con esa cantidad [40,000 dólares] íbamos a pagar peso por peso, pero yo había negociado la garantía del precio de la piel en cuatro dólares y el pago en un plazo de 60 días. Cuando menos pensé me habló Gerge y me dijo: “acaban de bombardear Pearl Harbor, la guerra está declarada”.¹⁴ A la siguiente semana una piel que costaba cuatro dólares había subido a nueve o 12 dólares.

El precio original de cuatro dólares me lo sostuvieron los vendedores de piel, porque no tuvieron conocimiento del precio que después adquirió la piel. La poca comunicación y el hecho de que los *coyotes* de la piel se hubieran retirado del mercado cuando comenzó el vaivén de los precios, así como los tratos directos de la compra de piel que hice con las carnicerías, me ayudó a sostener el precio tratado. Si los vendedores hubieran estado bien informados de los precios de la piel, hubieran negociado por lo menos un precio de entre seis y siete dólares la pieza, pero no se dieron cuenta. Cuando confirmé que el precio había subido a ocho dólares, vendí de inmediato, no esperé más. No quise esperar a que se propagara la noticia de que el precio de la piel había subido más. Recogí las pieles y las entregué. Aunque la piel alcanzó su límite máximo de 12 dólares, yo ya no quise esperar, y la envié por furgones a la firma Bissinger en Los Ángeles y a una

¹⁴ El ataque japonés a Pearl Harbor ocurrió el domingo 7 de diciembre de 1941.

división muy fuerte de la Levi & Strauss Company de San Francisco. Ese año gané un capital muy fuerte que me abrió paso para incursionar y diversificar mis negocios. Obtuve grandes ganancias. Continué con ese negocio por muchos años (cerca de 20 años) hasta que se lo vendí, en 1950, a Germán y a Jorge Uribe Forcalli, unos parientes míos, que tenían la tenería San Germán en Guaymas, Sonora, a quienes yo les vendía pieles.¹⁵

Cuando tenía 26 años y todavía estaba soltero me invitaron a formar parte del consejo del Banco Mercantil, que después cambió su nombre a Banco de Comercio. [El banco] tenía seis consejeros, estaban el señor [James W.] Stone, don Ernesto García Martínez, un chino muy fuerte, Chau Yee Chiu, Edmundo Guajardo, el señor Ibarra, y yo. Fui presidente del consejo del banco, en sustitución del señor Stone y luego entré al consejo nacional. Era el consejero más joven [de la banca] nacional. Fui consejero de la banca nacional durante 56 años. Cuando cumplí 80 años me retiré del cargo, pese a que no era obligatorio retirarse. Así lo decidí porque me resultaba difícil trasladarme una vez por año a la ciudad de México a las juntas del consejo. La conexión con los banqueros de México nos sirvió muchísimo. La participación en el banco me permitió contar con una referencia importante en los negocios binacionales.

Con el negocio del cambio y de la piel formé mi capital y con eso inicié la fábrica de hielo y la [empresa de autos] General Motors y también continué con el nego-

¹⁵ Los miembros de la familia Forcalli, propietarios de la tenería San Germán, eran parientes maternos de Mario Hernández. La San Germán era una de las tenerías más importantes en el noroeste mexicano.

cio de *La Estrella Azul*. Abrí [una sección] de ferretería y otra de talabartería en la que elaborábamos monturas y guarniciones. Como en los campos agrícolas del Valle de Mexicali no se usaban tractores, y todo el trabajo [se efectuaba] con mulas y caballos, hubo una gran demanda de guarnición que se traía de Estados Unidos. La combinación de ropa, ferretería y talabartería me dio mucho impulso. El negocio se constituyó en uno de los comercios más importantes de la región a lo largo de 25 años. José Encarnación Kabande Dabdú era mi socio en *La Estrella Azul*. También era el gerente y contador. Con él inicié la fábrica de hielo *Estrella* y también entró conmigo como socio, en 1944.

EL MERCADO DE VENDEDORES

Más o menos en 1948 conseguí la franquicia o la concesión de la General Motors. Después de la [Segunda Guerra Mundial] hubo una gran demanda de todo y al mismo tiempo una gran escasez de [diversos productos]. Escaseaban mucho los carros y el único que había [en Baja California] era el carro usado que traían del otro lado. Compraban [autos] Hasso, Robinson o Jesroj¹⁶ y los revendían.

Yo pensé que esa escasez era una oportunidad. En Estados Unidos escaseaba todo. La mayor parte del [aparato] productivo de la [Unión Americana] se dedicó a producir armamento o a abastecer al ejército. La comida, los automóviles, las lavadoras, todo era para el ejército. Cuando se empezó a [reorientar] la produc-

¹⁶ Posiblemente se trate de una marca como Hess Rock.

ción para la parte civil [de la población] tomó tiempo y hubo una gran escasez de productos. [Surgió] un mercado negro de ropa, llantas y gasolina. Todo estaba [orientado] a la producción de guerra.

Además, Estados Unidos tenía controlados los precios en todos los [productos]. La situación de México era diferente a la de Estados Unidos. En el lado mexicano se podía pagar un sobreprecio por los productos americanos y por eso los podíamos conseguir. Eso fue un gran impulso para la frontera. La zona entró en auge. Durante esa época se desarrolló el comercio de Tijuana, Mexicali y el de toda la frontera mexicana. Invité como socio capitalista en el negocio de autos al señor James W. Stone, [entonces] director de la Jabonera del Pacífico. Stone puso el 25 por ciento de las acciones y yo el resto. La fuerza y el respaldo de James W. Stone y el apoyo del Banco de Comercio¹⁷ en México, me ayudó mucho para conseguir la franquicia. La planta General Motors de México se oponía a que los concesionarios americanos operaran y vendieran autos en la frontera, porque competirían con ellos. Todos los componentes, el ensamble y armado de los carros nacionales de la General Motors se realizaba en la ciudad de México.

La planta General Motors de México se protegía porque vendía a todos los distribuidores de México, con excepción de la frontera. El carro de México lo vendían muy caro. Era un robo lo que hacían. Como ellos lo importaban y lo ensamblaban dentro del país, pagaban los aranceles correspondientes. Pero con la zona

¹⁷ En 1932 se fundó el Banco de Comercio en la ciudad de México; más tarde se transformó en Bancomer.

libre en Baja California no se requería pagar aranceles. No obstante la planta General Motors de México quería vender sus autos a un precio muy elevado en la frontera. El carro que costaba 1,000 dólares en Estados Unidos, General Motors de México buscaba venderlo a 1,300 dólares en la frontera, para que el distribuidor lo ofreciera en 1,600 dólares. Así cubría sus gastos de envío y pagaba sus aranceles, pero el precio de venta era inaccesible para el consumidor.

La General Motors de México se opuso a que la matriz americana me vendiera autos y a fuerzas querían que yo comprara el carro mexicano. Pero yo me fui directamente a la planta de México y batallé mucho; fui dos veces a Nueva York. El Banco de Comercio en México extendió sus recomendaciones y me apoyó mucho, porque era miembro de su consejo. Me trasladé a Nueva York y conseguí una cita con el señor West, quien era el director de la División de América Latina de la General Motors y le expliqué todo el panorama. Él me dijo que no me entendía y me propuso venir a [Baja California] personalmente para entender lo que le decía sobre la zona libre y el aumento de los costos de los autos que General Motors de México tenía para la frontera.

El director de la División de América Latina visitó Baja California y me dijo, tienes toda la razón, te voy a apoyar. Así fue. se hicieron las gestiones y por fin se aceptó que la fábrica de Estados Unidos surtiera al distribuidor en la frontera, es decir a nosotros. Hubo tanta presión, insistencia y terquedad de mi parte que por fin dijeron, vamos a probar. Y me dieron la concesión,

condicionada por dos años y para que la ejerciera en Mexicali y San Luis Río Colorado, Sonora. Esa fue la primera concesión de automóviles de fábrica en Baja California. Vendíamos gran cantidad de carros y durante muchos años fuimos los mejores distribuidores de la General Motors en toda la república. Después de esa primera concesión, las compañías, Ford y Chrysler, que eran las más fuertes, se instalaron en Baja California y aparecieron otros concesionarios como Lamberto Esquer y Eduardo Martínez Palomera, entre otros.

Cuando estuvo aquí [en Baja California] el director de la División de América Latina de la General Motors me dijo que esto no era sólo para Mexicali, sino que era para toda la frontera [de México con Estados Unidos]. Así fue, las concesiones se extendieron a Tijuana, Juárez y de un solo golpe las abrió para toda la frontera. De modo que las gestiones nuestras fueron en beneficio de toda la frontera.

UNA EMPRESA INDUSTRIAL

Después de obtener la concesión de la General Motors puse una planta de fibra en Punta Colonet. Era una planta de la familia del maguey que abundaba desde Punta Colonet hasta La Paz, Baja California Sur. Unos inversionistas americanos nos entusiasmaron en que esa fibra tenía muy buen mercado y la iniciamos. Trajimos maquinaria para procesar la fibra de Ciudad Victoria, porque allá en Tamaulipas procesaban el maguey y el henequén.

El maguey de Punta Colonet no era de fibra larga como el henequén, que tiene un largo aproximado de 90 centímetros. Aquella fibra medía entre 45 y 60 centímetros. Invertimos cerca de 80,000 dólares en maquinaria especializada y la planta productora de maguey llegó a contar con 60 trabajadores, que cortaban y procesaban la planta. La hoja del maguey se introducía a la máquina, que la aplastaba para volverla pulpa. Después se separaba la fibra de la hoja con un ácido, para finalmente salir de la desfibradora.

El negocio fracasó y tuvimos que cerrar porque el mercado americano no aceptó la fibra. Creímos que si ofrecíamos más barato el producto lo aceptarían. Ellos [los estadounidenses] nos dijeron que creían que el maguey era más largo, se salieron por la tangente y decidieron no invertir. Fue una inversión que significó grandes pérdidas. Era [la forma] en que se hacían los negocios en aquel entonces. No estábamos preparados para este tipo de empresa internacional. Deberíamos haber hecho contratos, pero no los hicimos y nos confiamos en esta gente. Unas amistades nos los habían recomendado. Creíamos que iba a haber mercado, pero realmente fue más culpa de nosotros que de ellos. El producto no era lo que ellos esperaban y tenía un ácido que nunca pudimos eliminar. Trajimos químicos de México y de Ciudad Victoria para ese propósito. La fibra se utilizaba para producir colchones y aunque se mezclaba con fibra de algodón, el ácido era tan fuerte que después de usar el colchón durante un mes, el consumidor presentaba quemaduras en la piel.

Cerramos la fábrica antes de que empezaran problemas legales. No logramos acomodar en el mercado ni 20,000 dólares. También hubo una serie de complicaciones entre los costos de producción y los precios de venta de la fibra. Esos 20,000 dólares en producto habían tenido un costo de 18,000, cantidad que no contempló el pago de derechos y de transporte de Colonet a Los Ángeles. El ingeniero González, que manejó el proyecto y que introdujo el programa, no contempló los costos de traslado, ni los pagos de derechos. Él anticipó que la producción de la fibra tendría un costo de ocho centavos y se iba a vender en 20, brindando un margen de ganancia de 12 centavos. En lugar de esto, el costo fue de 14 centavos, y el pago de flete de seis, lo que llegaba a un total de 20 centavos, a lo que había que agregar el pago de derechos, que era de cuatro o cinco centavos y los costos de cruce ascendían como a dos centavos. El costo total de producción llegaba casi a 30 centavos contra 20 centavos de precio de venta del producto. Tuvimos que cerrar la fábrica cuando no había cumplido ni el año de haber iniciado.

UN NEGOCIO DE ALTO RIESGO

Después de la General Motors adquirimos la Volkswagen y la Ford. Invertimos nuevamente en la empresa de autos que permaneció durante muchos años. Con las tres controlamos el 70 por ciento de ventas de autos en todo el estado y nos constituimos en uno de los más importantes concesionarios de autos de la región. Instalamos diversos negocios automotrices y después

inauguramos los establecimientos de Auto Remates de Mexicali, San Luis Río Colorado, Tijuana y Ensenada. Cubrimos toda la región con la venta de autos nuevos, usados y semi nuevos de importación. Teníamos la fábrica de hielo y la de autos cuando Jorge Uribe Forcalli, mi primo, me hizo una buena oferta para venderle el negocio de la piel. Tenía 20 años con él hasta que en 1950 lo vendí a la tenería San Germán, localizada en Guaymas, Sonora.

El negocio automotriz fue un mercado de vendedores, no de compradores. Mercado de vendedores quiere decir que el que tiene el producto lo vende y pone el precio y cuando se dice que el mercado es de comprador, es porque el comprador pone el precio. Las plantas de automóviles Ford, Volkswagen y General Motors nos financiaban como concesionarios de autos. Nosotros no teníamos que desembolsar al adquirir los autos, sólo en los plazos de financiamiento de las plantas, que se relacionaban con los plazos de pago de los clientes. Estábamos protegidos por la planta. Además de eso, había una gran demanda de autos, aunque en realidad el mercado era de los vendedores, no de los compradores. Los vendedores decidíamos el precio de venta del auto.

Durante todo el periodo de la guerra las plantas de autos pasaron por una serie de reajustes que impactaron en sus plantas productivas. Ya en la posguerra (quizá unos seis años después de la guerra) las plantas de autos comenzaron a reconstruirse: durante todo ese tiempo no hubo autos, lo que generó una alta demanda. El negocio de autos en el estado se constituyó en uno

de los negocios que generó grandes ganancias. Después del éxito que tuvimos con la General Motors en Mexicali, San Luis y Ensenada, solicitamos a la planta Ford de México la distribución de sus [unidades] y el licenciado Miguel Alemán nos las vendió a [través de] su manejador Ernesto Perrusquía de Acapulco. La Ford no los [consideraba] buenos concesionarios, porque tenían intereses de otra índole y no atendían el negocio. Nos preguntaron que si nos interesaba comprar la Ford de Tijuana y Ensenada y la compramos. Después [solicitamos] a la agencia Volkswagen la concesión, porque ellos producían un carro más chico y económico, al que ahora le llaman Beetle.

El negocio de automóviles lo mantuvimos a lo largo de cuatro décadas. Nuestros empleados [considerando a] todas las unidades, eran alrededor 500 o 600 personas en Tijuana, Mexicali, San Luis y Ensenada. Pero a mediados de 1990, cuando el mercado sufrió un cambio drástico al convertirse en un negocio financiero, vendimos todas las agencias de autos. Ese año las plantas empezaron a retirar el financiamiento que habían ofrecido con anterioridad a sus distribuidores. Querían que les pagáramos al contado y que los concesionarios financiaran las unidades. Aunque otorgaban el financiamiento justo al entregar las unidades al distribuidor, las plantas no querían financiar al cliente, cuando el distribuidor había vendido la unidad. Ese cambio hizo que el negocio dejara de ser atractivo para el concesionario y se convirtiera en un negocio de alto riesgo.

A partir de ese momento la planta dejó de financiar el automóvil al concesionario. Los documentos del ca-

rro que antes permanecían en manos de la planta de autos, ahora pasaban a manos del distribuidor. Uno [como distribuidor] tenía que financiar el auto al cliente, de manera que el concesionario tenía que negociar financiamiento con la banca nacional y responsabilizarse de lo que sucediera. Al quedar la responsabilidad general de la operación en manos del distribuidor, el negocio se convirtió en uno de alto riesgo y se transformó en financiero, más que de mercadeo. Sentimos que debíamos buscar otros mercados. Teníamos los negocios de hielерías en todo el estado y el rancho agrícola y ganadero de Chihuahua: ambos nos dejaban más que la inversión en la [empresa] automotriz, en la que para ese momento corríamos un alto riesgo.

Contábamos con siete [empresas] de remates de auto y vendíamos en promedio 250 carros mensuales, y también teníamos el negocio de aviones Cessna que requería de financiamientos muy fuertes, porque un avión [costaba] 300,000 dólares y lo teníamos que fiar. Lo mismo sucedía con las agencias Ford, General Motors y Volkswagen. El negocio se convirtió en una empresa de alto riesgo financiero y en ese momento consideramos oportuno salirnos. Dijimos “vámonos ahorita” y vendimos, obtuvimos buenos resultados con la venta y a quienes les vendimos no les fue mal. Y ahora les va mejor.

Sólo nos quedamos con la agencia Nissan, en Tijuana y en Ensenada. Recientemente regresó la época buena de la venta del carro Nissan nacional en la frontera por el precio que es más atractivo, contra el carro americano. Un Chevrolet mexicano es más barato que

el americano, aún con el impuesto. Ha vuelto a ser un negocio más atractivo.

IMPORTACIÓN Y SOBREVALUACIÓN DE PRODUCTOS

Durante la posguerra había muy pocos productos en el mercado. Por ejemplo en Mexicali y su valle no se conocían las lavadoras. La compañía productora de lavadoras Easy de California, Estados Unidos, tenía interés en abrir y extender su mercado a Baja California. Tenían muy buenas referencias sobre mí y sabían que introduje la General Motors a Baja California y que era su principal concesionario. La empresa productora de lavadoras Easy me propuso que le vendiera un furgón de lavadoras. Es decir, unas 200 o 250 lavadoras por mes, a precio de mayoreo.

La compañía me ofreció un trato de venta con un intermediario, quien en realidad era un miembro de la propia compañía. Me propuso que cada unidad fuera vendida a precio de fábrica, pero bajo el precio oficial de exportación. La compañía me dijo que cada lavadora tenía un precio de fábrica de 150 dólares y que ellos facturarían a un *coyote*¹⁸ en ese precio y que este intermediario me facturaría la misma unidad en 225 dólares. Eran trinquetes de la compañía. Con esa acción la compañía aseguraba una ganancia de 75 dólares, y garantizaba su protección en el mercado, para que no fuera detectado el sobreprecio que la compañía estaba realizando. Como había una gran deman-

¹⁸ En este caso *coyote* significa, para Mario Hernández, intermediario de la propia compañía.

da, al precio de la compañía y de su intermediario yo le agregaba 100 o 150 dólares y las [lavadoras] volaban. Compramos como cuatro furgones en un año y el mercado lo inundamos. Eran las ventajas que se presentaban, que todavía se presentan, que siempre se van a presentar, pero que [en aquel momento] después de la [Segunda Guerra Mundial], todas esas oportunidades se presentaron.

Igual que en el negocio de las lavadoras, también le entramos a la distribución de la ropa Levi & Strauss, de la llanta Goodyear y de los refrigeradores Frigidaire. Por ejemplo, la fábrica de Levi & Strauss nos [otorgaba] cuotas de dos o tres docenas de pantalones Levi's por mes, porque había escasez del producto. Las fábricas de Levi & Strauss que eran propiedad de judíos, tenían [en sus manos] la mayor parte del comercio. Así es que la gente de la fábrica, nos decía: cada pieza vale 1.50 de dólar, yo tengo esta partida de este cliente, a quien le vendo en 1.50. Si tú la quieres, te la paso a ti pero dale a ganar a él unos 30 o 40 centavos y yo te paso tu cuota. Nosotros fuimos los distribuidores más fuertes de Levi's en toda la frontera. Traíamos un camión entero de pantalones y se vendían porque tenían una fuerte demanda; siempre la han tenido.

Después de eso incursionamos en el negocio de la aviación y fuimos distribuidores de aviones Cessna en toda la república. En México había tres distribuidores. En Chihuahua estaba Leo López; en la ciudad de México estaba Nilson (no recuerdo el apellido) y nosotros acá, en la frontera. Pero nosotros teníamos la ventaja de la zona libre. Como importábamos el avión, no pa-

gábamos derechos [a diferencia] del de Chihuahua y el de la ciudad de México que tenían que importar su avión y pagar el 25 por ciento de derechos. Un avión cuyo precio era de 100,000 dólares, pagaba 25,000 dólares de impuestos y nosotros lo vendíamos sin pagar los derechos.

Todos los compradores de avión nos preferían porque [ofrecíamos] un precio más atractivo, por ese margen del 25 por ciento que la competencia tenía que pagar. Casi no dábamos descuentos. Vendíamos aviones a agricultores del interior de la república, que tenían grandes extensiones de terrenos; a los cafeteros. También vendíamos en Sonora y Mazatlán, [Sinaloa]; en la sierra de Guanajuato. Lugares serranos, en los que había mucha siembra y pocos caminos, en los que la gente perdía mucho tiempo y que en avión hacía 15 minutos. Por eso había gran demanda de aerotaxis. Creo que en Culiacán había más de 20 aviones de aerotaxi. Lo mismo sucedía en Mazatlán y Hermosillo. Después pusimos un sistema de aerotaxi en Mexicali y en Hermosillo. Vendíamos un promedio de siete u ocho aviones mensuales, [entre] 90 y 100 aviones anuales. Teníamos como 10 o 12 mecánicos, unos 10 operadores vendedores en Guadalajara, en Hermosillo, en León y en Mexicali, y un gerente de ventas.

Pero luego comenzaron muchos problemas en 1976, cuando se vino la devaluación, en el tiempo de [Luis] Echeverría. Los contratos de financiamiento que nosotros teníamos estaban en dólares y la gente que había comprado aviones en el interior de la república no podía pagar. Comenzaron a devolvernos los aviones

y eso nos creó un problema, aunque la fábrica entró y nos refinanció. Durante un año tuvimos almacenados unos 15 aviones, hasta que se restableció la economía. Los mismos clientes nos dijeron que si les dábamos un financiamiento más amplio se quedaban con el avión. Así le hicimos, pero luego quitaron el impuesto del 25 por ciento para el interior de la república, para que circulara el avión sin pagar impuesto de importación. Esto nos afectó porque la gente que estaba metida en negocios de drogas, comenzó a comprar muchos aviones en el interior de la república. Vendimos dos o tres aviones que no supimos a quién se los vendimos. Ese cliente los compró y los traspasó a gente que estaba en esa actividad y mejor decidimos salirnos y dejamos la agencia.

Duramos como 12 años [desde 1970 a 1982] con el negocio de aviones. Todavía en el aeropuerto de Mexicali está un hangar Cessna grandote. Además de eso, Cessna tuvo problemas [en la producción] de sus aviones, porque ya no hizo el tipo de avión que México requería. Dejó de producir el avión 210, un avión de un motor de pistón muy económico, que era muy seguro para volar. Dejaron de hacerlo porque en Estados Unidos no tenía demanda y el mercado mexicano no era suficiente para seguirlo produciendo. Eso bajó mucho la venta porque era el avión que más demanda tenía. Cessna se dedicó a producir aviones grandes, de dos motores, que valían entre 300 y 400,000 dólares y en México no había ese mercado. Esa fue la principal razón por la que dejamos el negocio de aviones, aunque [también influyó en esa decisión] la compra de avio-

nes por personas vinculadas al tráfico de drogas y las fricciones económicas que ocurrieron durante la etapa de Echeverría. Ya no nos convino el negocio, porque realmente nadie quería comprar aviones. La venta de aviones se nos vino abajo; liquidamos el negocio y lo vendimos. [No obstante] fue un buen negocio y ganamos dinero.

Pero fue con la devaluación de 1976 cuando tuvimos muchos problemas con los negocios automotrices y con los de aviación. Cuando uno está apalancado en dólares es cuando los negocios se ven afectados. [Son] muy pocos los empresarios de negocios de automóvil que pueden financiarse totalmente. Si uno recibe 80 o 100 carros al precio de 10,000 dólares, o tiene 200 carros en inventario, con un costo de 10,000 dólares [cada uno] estamos hablando de 2,000,000 de dólares que se necesitan para puro piso. De modo que las fábricas saben que ningún distribuidor está dispuesto a [invertir] 2,000,000 de dólares para comprar el producto. Por eso ellos brindan financiamiento, pero prestan dólares para que compres los carros y cuando viene la devaluación, la [deuda] es en dólares y muchas veces los créditos, que uno [otorgó], al cliente mexicano [son] en pesos. Ellos [los clientes] te dicen, pues te pago en pesos, pero [uno] tiene una deuda en dólares. Y allí es donde empiezan los problemas, como cuando se vino la primera devaluación de Echeverría. Todos sabíamos que el peso no había variado en 40 años y teníamos [certeza] de que estaba sólido. Pero el peso se devaluó [de 8.65 a 12 pesos por dólar¹⁹] y fue un problema del demonio.

¹⁹ Consúltese la “Crónica de las devaluaciones del peso mexicano (Galería de la vergüenza)”, www.class.udg.mx/~pmazarie/devaltab.html (fecha de acceso: 12 de enero de 2011).

EL LAVADO INDUSTRIAL

Luego pusimos una planta de lavandería o Industrias Macro en Cerro Prieto, para el lavado industrial de hospitales en Estados Unidos y en México. Mi hijo Manuel Hernández es el director del grupo y platicó con gente de Estados Unidos que tenía lavanderías industriales. Platicó sobre los problemas que ellos [enfrentaban] y decidimos instalar la planta. El fin que buscábamos [con esa empresa] era aprovechar el vapor de Cerro Prieto la mano de obra barata, el agua abundante de Mexicali. El agua es un activo increíblemente fuerte que nunca nos va a faltar en la industria, el comercio y en el uso doméstico. Pero por trámites burocráticos de Cerro Prieto no nos han podido dar el vapor. Aunque parece que pronto nos brindarán el servicio, porque una de las razones de instalar la planta allá fue para aprovechar el vapor de Cerro Prieto: que en lugar de tirarlo o reinyectarlo a la tierra, nos lo pasen a nosotros. Hay muchos argumentos de ellos, [referentes] a la tubería. Aseguran que el vapor trae mucha salinidad y minerales como el azufre, que se incrustan en las tuberías. El tubo de 14 o 18 pulgadas se reduce de 12 a 10 u ocho pulgadas, hasta que su capacidad se cierra totalmente. Afirman los de la Comisión Federal de Electricidad, que tendríamos que cambiar [con frecuencia] las tuberías y nosotros les respondemos que se están metiendo en nuestro campo, que nosotros les pagamos para que hagan ese trabajo. Pero de [acuerdo] con las reglas de la Comisión Federal de Electricidad, ellos no pueden cobrar ese servicio y allí es donde es-

tamos atorados. Pero siento que hay más comprensión de ellos; creo que nos acercamos a un mejor fin. Así lo ve mi hija Leticia Hernández, que es la directora del lavado industrial. Mientras tanto utilizamos calderas para producir el vapor a través de gas butano.

Tenemos que usar calderas para calentar el agua porque se requieren temperaturas muy altas para esterilizar la ropa de los hospitales. Nosotros contábamos con una economía [de bajo costo] al aprovechar los vapores, pero al parecer resultó algo complicado para la Comisión Federal de Electricidad brindarnos ese tipo de vapor, aunque en las últimas [conversaciones] con ellos han sido más congruentes. Sentimos que este año o el otro nos van a [proporcionar] el vapor. [Esto] nos pondría en una posición más ventajosa con la competencia. No obstante estamos lavando toallas, sábanas, batas de las enfermeras, de los doctores. Todo lo que es indispensable para operar. Es un paquete que se conoce como *quiropac*, en el que viene todo lo que requiere una operación, un parto, una operación de corazón, [que también incluye] un tipo de sábana, que se pone debajo de la persona, por si hay sangrado. Es una especie de colchoncito que absorbe la sangre.

Lavamos todo eso y brindamos el [servicio] de esterilización a hospitales americanos, como el Hospital Naval de San Diego, el más grande en toda la costa del Pacífico; al Hospital Long Beach Memorial. También damos servicio a todos los hospitales del Seguro Social con excepción de la unidad 20 de Tijuana que tiene lavandería, a todos los hospitales del ISSSTE, del ISSSTECALI y los hospitales privados de Baja Ca-

lifornia, incluyendo la clínica de San Luis, Sonora. La industria del lavado nos dio mucho trabajo iniciarla porque al principio tuvimos pérdidas muy fuertes, [tanto] por el [proceso] de aprendizaje, [como] por [tratarse] de la única planta con este tipo de sistema en México. Pero encontramos el mercado y [resultó] que el mercado más interesante es el mercado regional, más que el mercado americano. Por eso nos estamos dedicando a él.

Además de los hospitales [ofrecemos] el servicio de lavado a toda la maquila que nos envía sus [prendas]. Por ejemplo, Mitsubishi requiere una limpieza absoluta. Tiene [habitaciones] donde la gente debe entrar con su vestuario esterilizado. Ellos estaban enviando esa ropa a San Diego y a Los Ángeles, porque su lavandería no tenía la calidad requerida. No sólo es lavar con agua; [se requiere] una serie de químicos para ablandar el producto, tomar medidas de las cantidades a aplicar. No se puede poner un exceso de cloro, porque la ropa se quema. Es decir, en lugar de que esa ropa [soporte] diez lavadas, durará cinco. A los hoteles no hemos podido darles el servicio porque requieren su ropa lavada el mismo día que la entregan. También hay muchos hoteles de paso que rentan tres o cuatro veces al día la habitación y lavan la ropa superficialmente.

Es una inversión cercana a los 10,000,000 de dólares. La industria del lavado [se encuentra] en Cerro Prieto y trabajan aproximadamente entre 70 y 90 [personas] del poblado. Esa es una ventaja, porque en las maquiladoras se andan peleando por gente y allá, a la gente le [resulta] incómodo venirse de Cerro Prieto a trabajar

aquí y regresarse para allá y más si sus salarios son de maquila. Nosotros pagamos un sueldo superior al de la maquila y tenemos a la gente contenta.

Otras fábricas americanas que lavaban mezclilla en Estados Unidos tuvieron problemas con la mano de obra, porque en Estados Unidos es muy [costosa] y nosotros aprovechamos eso. Incorporamos equipo adicional a la planta para brindar ese tipo de servicio. Lavamos a hospitales nacionales y del sur de California e incursionamos en lavado a maquiladoras. Lavamos batas, guantes, cachuchas. Aunque muchos de ellos pusieron sus propias lavanderías, les ha costado mucho y no les resultan muy eficientes porque son pequeñas. Nosotros lavamos el equivalente a 1,000,000 de libras [semanales]. Esa es la capacidad de la planta industrial. De modo que estamos incursionando en ese mercado y conociendo que hay demanda para ese tipo de lavado.

El lavado que hacemos es un lavado que requiere de tecnología para el manejo de altas temperaturas y la esterilización del producto. El tratamiento del agua es por osmosis inversa: para quitar todos los minerales y potabilizar el agua, para que no sea agua dura. A esa agua le damos un tratamiento con cantidades reducidas de cloro y le agregamos otros minerales, para que [cumpla] con los requisitos de [control de calidad] que exige el Hospital Naval de San Diego. Tienes que llenar toditos los requisitos y lo mismo hacemos de este lado: no le damos un trato distinto a los mexicanos, respecto a los americanos. El sistema es idéntico para ellos y para los mexicanos. Los hospitales tenían sus

propias lavanderías pero estaban en muy malas condiciones. Había casos de hospitales que no llenaban ningún requisito de salubridad. En Guadalajara hubo serios problemas, porque en un hospital del Seguro Social hubo como 15 o 20 niños muertos. La causa de eso fue que la lavandería entregó la ropa infectada para el área de partos. En México ocurre eso con frecuencia, por eso están muy contentos con el servicio que nosotros ofrecemos.

Nos hemos dado cuenta que [con probabilidad] el siguiente paso sea poner una planta [de lavado industrial] en Obregón. Porque allá hay una unidad muy grande del Seguro Social y la plaza Obregón tiene cerca las ciudades de Hermosillo, Navojoa, Mochis y Guaymas, poblaciones a las que se les puede dar servicio. [El único problema] que vemos es que dependeríamos del Seguro Social como en un 70 por ciento. Y depender de un negocio de gobierno es muy delicado, porque por razones políticas cambian con facilidad de parecer y sin mucho razonamiento le dicen a uno: "oye pues ya no nos conviene". Ponen su propia lavandería o hacen cualquier movimiento. Por eso preferimos estar diversificados con la clientela como lo estamos ahora con el lavado a hospitales, a maquiladoras y el lavado de la mezclilla. Todo eso nos brinda más solidez.

LOS PARQUES INDUSTRIALES

En el régimen de Milton Castellanos comenzamos los parques industriales. La primera fábrica que se instaló fue la Autonética. Batallamos mucho para atraer gente

al parque industrial y tuvimos tres o cuatro años de pérdidas, y de buenas a primeras comenzó a florecer la industria maquiladora. Los sueldos en Estados Unidos se fueron para arriba; México permaneció estable, y luego la devaluación nos ayudó para obtener buenos resultados con las maquiladoras. La devaluación ayudó a la maquila, porque vendió los productos en dólares y pagó sueldos en pesos. En lugar de [8.65 pesos por dólar, aumentó a 12.50 por uno]. Ganaron casi [cuatro pesos], y al obrero no le dieron lo [que le correspondía] de utilidad.

La devaluación afecta [de distintas] formas. Todo depende, si debes pesos o dólares. Si eres comerciante o [industrial]. Si compras mercancía, por ejemplo, si compras 1,000 dólares a la fábrica de Levi's, pero si la vendes al cliente en pesos al tipo de cambio de 12 por uno, entonces [uno] no pierde. Pero si [la mercancía] la vendes al cliente en dólares y lo que compraste costó un dólar, con un tipo de cambio de 10 pesos por dólar, y [el cliente] firmó un documento con valor de 10 pesos y se modifica el tipo [de cambio] a 15 pesos por dólar, termina [uno] perdiendo.

La actividad nuestra en los parques industriales es ofrecer en renta la nave industrial y entregarla acondicionada con agua, luz y teléfono, y en ocasiones aire acondicionado. Preferimos rentarles, aunque en algunos casos [vendemos], como [con] Fito Ley, o plantas como las de los coreanos que compraron todas sus propiedades en el Parque Industrial de Mexicali, S.A. II²⁰ y

²⁰ El Parque Industrial de Mexicali, S.A. II se denominará en adelante PIMSA II.

ahora son sus propietarios. Nosotros preferimos rentar que vender, como [es] el caso del Parque Industrial de Mexicali I²¹ que está sobre la [calle] Brasil. El parque industrial PIMSA I lo vendimos. El Parque Industrial de Mexicali III es rentado.²² Hacemos contratos de renta por cinco o diez años. Por lo regular la renta es de 32 centavos el pie y la venta en 80 o 90 dólares el metro. Pero preferimos rentar, no vender. Nosotros les rentamos y ellos [los de la planta] operan, traen y contratan a su gente, traen todos sus productos y la materia prima. El producto lo ensamblan aquí. Nosotros sólo les rentamos o vendemos el cascarón [la nave industrial].

Hace 20 o 25 años, cuando se inició el primer parque, las empresas americanas buscaban mano de obra barata, porque California estaba saturada de trabajo, [es decir] había mucho empleo. Las fábricas que tenían mano de obra no calificada, requerían mano de obra barata. Como la industria del textil o la del juguete, que no es mano de obra calificada, a diferencia de la industria electrónica.

Esas empresas [que requerían mano de obra barata] vinieron y hablaron con nosotros y con el señor Rodolfo Nelson, que en paz descansa. Él puso una maquiladora pequeña y nosotros vimos que había posibilidades de darle servicio a esas plantas. Con un poco de tecnología y con las condiciones que [requerían]. Además del señor Nelson, otros se iniciaron en la industria textil. Laboraban en subterráneos, en bodegas

²¹ El Parque Industrial de Mexicali I se denominará en adelante PIMSA I.

²² El Parque Industrial de Mexicali III se denominará en adelante PIMSA III.

abandonadas y [en] condiciones infrahumanas. Gran cantidad de gente trabajaba en esa industria con altos riesgos de incendios y de sismos. Esa gente trabajaba en un subterráneo ubicado sobre la [calle] Azueta; era un lugar que ni siquiera tenía salida. Allí había 300 máquinas de coser y mucha demanda de trabajo. Es decir, había mucha gente que buscaba trabajo en donde fuera y lo aceptaban en esas condiciones de inseguridad. El licenciado Guajardo y yo, que fuimos de los tres fundadores de la empresa, vimos esa necesidad y decidimos hacer un parque industrial para que vinieran inversionistas americanos. Les ofrecíamos la renta de las naves y servicio de luz, agua, conexiones de teléfono, aire acondicionado, baños acondicionados hasta cubrir todos los requisitos, para que trajeran su equipo. Nosotros fuimos los pioneros.

Además del problema de empleo que había, yo tenía amistad con el presidente ejecutivo de la Compañía de Aviación Douglas. Él sabía de [mi] amistad con el licenciado Guajardo. El presidente ejecutivo nos ofreció parte del trabajo que desarrollaba la compañía de aviación. Ese trabajo que hacían en Estados Unidos era riesgoso y tenían muchos problemas porque producían láminas que requerían cierto espesor. Necesitaban rebajar las láminas con lijas y era un trabajo muy delicado que se hacía a mano. [Producían] una pieza esencial del avión y en Estados Unidos tenían mucho problema para hacerlas [debido a los riesgos de salud]. Él [el presidente de la compañía] pensó traer [esa planta de producción de lámina] y Milton Castellanos Everardo, quien estaba como gobernador, nos apoyó con

los sindicatos.

[Los sindicatos] le pusieron anteojos a la gente que trabajaba en esa planta para que los ojos no se les dañaran y máscaras para que el polvito no les afectara. Pagamos unos sueldos muy atractivos y mejoramos las condiciones de trabajo para que fuera menos riesgoso de como empezó. Comenzaron a enviarnos más partes y se hizo el segundo edificio. Nosotros nunca entramos en la industria de la ropa porque era muy laboriosa. Era demasiada esclavitud para la gente y pagaban sueldos mucho muy bajos. No [queríamos] contratar gente con sueldos muy bajos, de modo que buscamos maquilas de alta tecnología para contar con mejores condiciones de trabajo y [brindar] mejores salarios a la gente. Allí fue donde comenzó el auge de los parques industriales.

Los parques industriales han sido fuertes generadores de empleo en Baja California, especialmente en Tijuana, Mexicali y San Luis. Creo que la industria regional se debe desarrollar con una combinación de maquila e industria. [Estudiar] si la maquila resolvió un problema del desempleo, o se ocupó a mucha gente, especialmente a mujeres, a las que se les pagaba sueldos bajos. La maquila nunca va a tener sueldos altos porque se sale del mercado y porque también están otros mercados como los de Indonesia, África, Asia y Japón. A una planta [establecida en Baja California] con 2,000 personas y una inversión de 40 o 50 millones de dólares, que encuentra otra plaza con [gastos de operación] más bajos que los nuestros, le resulta fácil

cerrar la planta y llevársela a otra parte.

Tenemos el ejemplo de la fábrica internacional de juguetes Mattel Toys, una de las más grandes de Estados Unidos que se [estableció] en Pueblo Nuevo, hace [cerca] de 15 años. Fue una de las primeras que inició operaciones [en Baja California]. Había un desempleo muy grande en Mexicali y pagaban unos sueldos sumamente bajos. Hubo un problema laboral, en el que pudieron negociar, buscar un arreglo con los trabajadores. Pero de buenas a primeras dijeron no hay problema; juntaron a las 80 personas que trabajaban allí, trajeron a sus abogados y liquidaron al personal. Les dieron los dos meses, tres días [que indica] la ley, pagaron a los trabajadores y cerraron la fábrica. Ya no quisieron saber nada de Mexicali. Esos son los problemas de las maquilas.

A una planta maquiladora que buscaba que le cosieran pantalones o camisas no le dábamos entrada. Si llegaba alguien con mejor tecnología, con mejores sueldos, a ellos sí les dábamos entrada. Nunca entramos en la costura, porque no nos interesaba. Si traían palos de golf que querían arreglar, si venían a hacer vidrios, como vidrio plano, *glass*, como Fanosa que hizo estructuras aislantes, eso sí nos interesaba. La industria textil fue el inicio de la maquila en Baja California. De allí se vino una mejor tecnología, como aquellas que hacían artículos de botica. La industria farmacéutica es muy grande y [también] la de artículos de hospital. A ellos les hicimos un edificio muy grande en el PIMSA III. Ese tipo de empresas era las que nos interesaba, no la costura.

La industria textil [provoca una] saturación de [tra-

bajadores]. En lugar de ser una persona a la que se le ocupe, se necesitan cuatro y se produce un congestiónamiento de personal. [Además] por sus sueldos bajos se genera gran inconformidad y se crea un ambiente laboral desfavorable en el parque industrial. Por eso no le entramos a la costura. La maquila era un área nueva. Prueba de ello es que está brindando [importantes] empleos [en el ámbito] estatal. Fuimos los primeros en iniciar el parque industrial en el estado y vimos el potencial que tenía. Sabíamos que podía ser un buen negocio, como lo ha sido.

Nosotros vemos la posibilidad de que se agreguen otros conceptos. Si alguien [produce] televisores, trae los componentes de Corea, de Japón: de donde viene el fabricante de Oriente. Sabemos que con el tiempo muchos [de esos] componentes se pueden fabricar aquí a mejor precio porque no tendrían los costos de flete del país de origen. Ahora bien, las fábricas de Fanosa producen aislantes para los televisores armados. La caja lleva aislante y ya se fabrica aquí. Otros componentes que requiere la [fábrica de televisores] impulsa a que se integren otras líneas industriales, que entren y participen otras industrias que fabrican aunque sea un tornillo. Pero si se producen 200,000,000 de televisiones al año, esa industria producirá ese tornillo, o alambre, lo que dará origen a una [pequeña o mediana] industria. Ese es el porvenir que le veo a la industria.

La industria maquiladora es como toda industria, requiere de un clima de confianza para la inversión y de una serie de estudios. Al principio venían diez posibles inversionistas y nueve decían que estaba muy

bien todo pero que no tenían confianza en México. Que había mucha incertidumbre en los trabajadores, que los problemas de una huelga. A ellos les resultaba muy difícil entrar a este mercado. Muchos venían y no se establecían con nosotros, decían que preferían quedarse al otro lado. [Así estuvimos] hasta que se estableció una empresa y la usamos como referencia. Ellos hablaban de los beneficios y comentaban de las cosas que tenían en su contra, pero [establecían] la diferencia que había en sueldos, en agua, en luz. Realizaron estudios y más estudios, hasta que se convencieron y de un golpe se vinieron seis o siete plantas y agarró fuerza.

He tenido socios industriales pero lo que he procurado es adquirir el negocio cuando termina la sociedad. Esa es la política que siempre [hemos] seguido. Hemos sido una corporación familiar sin socios extraños, con excepción de los parques industriales.

LA PRENSA

El negocio de la prensa fue una inversión muy fuerte. Tanto el periódico *La Crónica*, como el periódico *Antes Meridiano* (A.M.), luego *El Novedades* y más tarde *La Voz de la Frontera*, fueron negocios que no estaban programados para obtener rendimientos atractivos. [No obstante] sentíamos que era un negocio indispensable en la entidad; que era necesario otro medio de comunicación con el pueblo. Yo inicié estos periódicos y después invité a otros socios a participar. Estos negocios nacieron de una corazonada, [en el sentido] de que había un solo periódico, que era *El Mexicano*, y que

se [distinguía] por ser un [periódico] progobiernista. Sentíamos que era un periódico que no daba la información que los [sectores] empresarial, social, laboral y agrícola requerían. Había una línea totalmente gobiernista. Por esa razón, compramos *La Voz de la Frontera* y el señor [Jesús] Blanco Ornelas entró con nosotros como director.

Tuvimos un éxito relativamente bueno, [aunque después] vinieron problemas. Éramos cuatro socios y hubo problemas de criterio con algunos socios porque sentían que el periódico criticaba mucho al gobierno y le pisaba los talones. Uno de los socios tenía fuertes nexos con el gobierno y sus negocios dependían de concesiones del gobierno y él no quería que nosotros, o que el periódico, criticara al gobierno porque le afectaba en sus negocios. Él no estuvo muy de acuerdo con la política del periódico y mejor decidimos venderlo.

Un grupo muy inclinado al gobierno de Xicotencatl Leyva, se [constituyó] en el accionista principal de *La Voz de la Frontera*. Nosotros seguíamos viendo la necesidad de que existiera otro medio de comunicación y formamos el periódico *Antes Meridiano* (A.M.), con un grupo de Guanajuato y luego lo incorporamos al periódico *Novedades* que era de Milton Castellanos, para más tarde venderlo a *La Crónica*, en donde teníamos acciones. Esos negocios no se hicieron con el fin de obtener ganancias.

Como yo sabía que este negocio no iba a ser productivo, no quería ser el único que invirtiera, de modo que planteé el problema que había y los [socios] comprendieron y decidieron invertir. *La Voz de la Frontera*

ra se formó cuando José Ricardi Tirado quería entrar como gobernador de Baja California. Apenas habían formado el periódico, cuando tuvieron problemas y quisieron venderlo. Fue cuando nosotros compramos el periódico. A Ricardi lo veíamos nefasto. Estaba ligado con Tijuana, con las carreras. Nosotros queríamos apoyar a Sánchez Díaz pero *El Mexicano* estaba bloqueado porque apoyaba a Ricardi. Por eso formamos y compramos *La Voz de la Frontera*. Mis negocios nunca han estado vinculados con el Estado, han sido totalmente independientes.

Hubo un momento en que estuve [como] presidente de la Junta de Planeación y Urbanización del Estado durante el gobierno de Milton Castellanos. [Realicé] muchas obras y tengo la gran satisfacción de no [adquirir] ni un solo lote aun teniendo la oportunidad de hacerme de muchas propiedades a un costo mínimo. Un solo terreno no quise comprar. [No obstante] que nosotros aprobábamos el trazo de carreteras y tenía manera de comprar 30 o 50 hectáreas, durante mi gestión como presidente de la junta de planeación, no obtuve un solo terreno. No quise, porque sabía que con el tiempo sentiría una gran satisfacción en decirlo. En Tijuana, en Ensenada, en Tecate, en Mexicali, pude haber adquirido lo que fuera, porque durante [la administración] de Echeverría se abrieron todas las carreteras y hubo mucho dinero. [Aunque después] vino el fracaso económico del país, [en aquel] momento se abrieron carreteras por todas partes.

Yo acepté el puesto [de presidente de la Junta de Planeación] con la condición de que la autoridad la tendríamos nosotros; de que no iba a haber interven-

ción del gobernador o de otras personas en los nombramientos del consejo y de que la máxima autoridad sería el presidente de la junta. [Bajo] esas condiciones acepté y me respetaron, pero cuando entró Roberto de la Madrid hubo un cambio de criterio. Yo seguía en el cargo de presidente del consejo, pero [Roberto de la Madrid] impuso a un director que estaría bajo mi cargo, quien además era una persona con la que yo tenía fuertes discrepancias. Entonces renuncié. Yo me di cuenta que estorbaba a la operación de ese gobierno.

Participé en el Consejo de Planeación porque el licenciado Milton Castellanos me lo pidió y [porque] yo tenía amistad con Armando Gallego quien [en ese momento] era presidente de la junta. Pero [Gallego] iba a [ocupar otro cargo] en el gobierno de Milton, por lo que me pidió que [asumiera] la presidencia de la junta. A mí me interesó porque pensé que sería útil [y acepté]. Ya en el cargo, realizamos varias obras, como la introducción de agua en la colonia Independencia, la pavimentación de la mayor parte de Mexicali y la obtención de fondos del banco americano Exchange Bank a tasas muy [bajas] para [introducir] agua potable, drenaje y pavimentación en Tijuana y Ensenada. Realizamos gran cantidad de obra, con condiciones [rigurosas] para los contratistas y con la confianza en el cumplimiento de la obra. Creo que nos manejamos con bastante honestidad.

Yo no sentía la necesidad de [aprovechar] mi posición para obtener terrenos. No quería que después mi nombre fuera criticado por obtener terrenos, aquí y allá. No adquirí un solo terreno. Los contratos para

las compañías constructoras [eran evaluados] por tres [instancias diferentes] antes de que [los] autorizáramos nosotros. Primero teníamos que [contar] con la cooperación de los vecinos, después, con la aprobación de la [Secretaría de] Obras Públicas y [finalmente] intervenía la federación para comparar los precios. [Una vez cubierto] todo eso, la obra era aprobada. Sentí que como ciudadano de la entidad tenía cierta responsabilidad y que contaba con la capacidad para ese [cargo].

LOS NEGOCIOS ACTUALES

Si comenzamos de este a oeste, los activos nuevos que tenemos actualmente, son el rancho ganadero de Chihuahua, con 2,500 vacas para pie de cría, con sus respectivos toros. Tenemos aproximadamente 2,000 becerros. De ellos, 50 por ciento son machos y el otro 50 por ciento son hembras. Las hembras se quedan para la venta en el mercado nacional y los becerros machos para exportación. Son becerros chicos de 200 a 210 kilos que [aún] no alcanzan su peso normal, porque no han llegado a su desarrollo completo, [es decir] a un peso de entre 400 y 450 kilos. Por esa razón, ese ganado se va, por lo regular, a los pastos verdes del área de Kansas o de California, para de allí trasladarlos a las engordas. [Se trata] de un proceso de engorda rápido para luego destinarlo a la matanza.

Son distintos compradores de ganado los que vienen de California, Texas y Arizona. Hay mucha demanda de ese tipo de ganado. El ganado nuestro es de la misma raza, del mismo color y está calificado

como uno de los mejores ganados comerciales en Chihuahua. En ese rancho de Chihuahua también sembramos 1,200 hectáreas de maíz, frijol, alfalfa y avena con el sistema de aspersión de pozos del subsuelo, con electrificación. Es un sistema mucho más económico que cualquier otro sistema de riego. Este año [de 1997] sembramos 100 hectáreas para semilla de papa, porque nuestra zona no tiene infestaciones como [ocurre en] Sinaloa y Sonora, porque nuestras tierras eran ganaderas y recientemente las abrimos al cultivo; por eso no tenemos infestaciones.

Fito Ley, de la [compañía] Sabritas de México [tiene] interés en que sembremos bajo un plan experimental. Si obtenemos los resultados que esperamos, que hasta ahora son muy favorables, [es probable] que sembremos unas 400 hectáreas de papa para las plantas de Sabritas. Sembramos ocho hectáreas y los resultados de las primeras pruebas han sido muy satisfactorios.

Una parte de la siembra de papa es para semilla. Allí se usa la papa chiquita para reproducirla en otras zonas, especialmente en Sinaloa y Saltillo y su mercado es para consumo nacional. Otra parte es la papa grande que se va a la industrialización para la compañía Sabritas. Con la misma planta producimos al mismo tiempo papa chica y papa grande. [Su tamaño] no tiene que ver con el tiempo, [sino] con la profundidad de la siembra. No recuerdo bien si la papa chiquita requiere de mayor profundidad que la papa grande. Se siembra en marzo y se cosecha en junio. Son entre 90 y 120 días. La papa chica es para la semilla que requiere Frito-Lay o la compañía Sabritas y sus refaccionados de Sinaloa,

Coahuila y Saltillo y la papa grande es para procesarla industrialmente.

Una [fracción] del rancho de Chihuahua lo heredó mi señora, Leticia Gavilondo Acuña. Me casé con Leticia el 29 de noviembre de 1946 en Caléxico, California, y tuve cuatro hijos. Leticia, Manuel, Ana y Mario Hernández (finado). Ellos nacieron en San Diego, California, y actualmente están incorporados a la actividad empresarial. Eran ranchos de la familia Gabilondo y a mi señora le tocó una parte. Yo [compré] una extensión de 20,000 hectáreas a la familia Gory Boy. Esa sección colindaba con el rancho que heredó mi señora y formamos un gran conjunto. La zona plana del rancho que compré, unas 2,000 hectáreas las [destiné] a la agricultura y el resto para uso ganadero. Como en la parte plana no hay sierra, ni lomerío, pudimos [instalar] el sistema de riego de pivote, que es muy diferente al sistema de riego de rodada. En una [sección] del rancho [se encuentran] los pozos de agua. Ese rancho lo tenemos desde hace unos 40 años. [Para la atención] del rancho contamos con cerca de 60 personas.

Las plagas que existen en Sinaloa y Sonora se deben a los excesos de siembra que [provocan] que se desarrolle el chapulín y otros hongos que son parásitos. [Para controlar los parásitos] se requiere de mucho insecticida, pero si uno aplica demasiado insecticida le quita el valor a la planta [en este caso a la papa], porque ya no es una papa de primera. En la zona de nosotros, en Chihuahua, la plaga es mínima. Casi no existe porque eran terrenos ganaderos en los que nunca se había sembrado; hasta ahora que los convertimos en

terrenos agrícolas. Eso es una gran ventaja.

Tenemos [otros negocios] en Puerto Peñasco, Sonora. Allí contamos con el conjunto habitacional Playas de Peñasco que es un complejo turístico, [con una extensión] de 33 hectáreas de playa en el centro de la ciudad de Puerto Peñasco. Es un terreno muy especializado para desarrollo turístico. Allí [construimos] 160 unidades [habitacionales] con un costo aproximado por unidad y precio al público de 120,000 dólares. Todas las unidades se vendieron y estamos por desarrollar otro conjunto similar para poblar 33 hectáreas, también allí en Puerto Peñasco. Son unidades habitacionales para turistas.

[Este negocio de Puerto Peñasco tuvo como antecedente] una planta de hielo y una tienda que instalamos en esa zona. Establecí una planta de hielo y luego [organicé] otra planta en el muelle. Después instalé una planta para producir y procesar harina de pescado. Fue por entonces cuando tuve oportunidad de comprar terrenos en la playa y los compré. Vendí las hielerías y la planta de pescado a las cooperativas [pesqueras] y me quedé con los terrenos. Por esa razón [permanecí] en Puerto Peñasco.

También somos accionistas de PIMSA que [consta] de cuatro parques industriales: PIMSA I, PIMSA II, PIMSA III y PIMSA IV; es uno de los parques industriales de mayor importancia en Mexicali. [Es probable que] el parque industrial del Grupo Nelson, sea muy parecido a los nuestros. Pero nosotros tenemos mayor capacidad de obreros, metros cuadrados en construcción y edificios. Cerca de 11,000 obreros trabajan allí y son contrata-

dos por las compañías maquiladoras y por ensambladoras que operan en esos parques industriales.

Operamos cuatro hielerías también. Tenemos una planta de hielo de escama en Ensenada; una gran planta productora de hielo, que se denomina Compañía Productora de Hielo, S.A., en Mexicali; la planta de Hielo Alaska en Mexicali que hace cubos de hielo y procesa agua embotellada a granel, en galón y en cinco galones, y una gran planta adicional de hielo en barra en el kilómetro 43.

Iniciamos con una planta de hielo que procesaba 20 toneladas de hielo y ahora procesamos entre 800 y 900 toneladas diarias de hielo en escama, en cubo y en barra. La mayor parte del hielo se [vende] para la hortaliza [que se produce] en Tijuana, Ensenada y Mandadero, [pero también surtimos] Mexicali y San Luis, Río Colorado, Sonora. Tenemos otra planta de hielo en San Luis [Río Colorado] para la hortaliza. El negocio de las hielerías lo empezamos aproximadamente en 1950 y se ha mantenido constante y creciendo. Ahora entramos al sistema de plantas portátiles que únicamente llegan al campo y que [requiere] de plantas de agua y plantas de electricidad con transformadores. Se conectan al agua y a la luz y son plantas portátiles para producir hielo.

Ya hemos instalado tres plantas y estamos ampliando el mercado para toda la costa del Pacífico, donde hay una gran demanda de hielo de calidad, como el que nosotros brindamos, con los requerimientos del Tratado de Libre Comercio y de salubridad, tanto americana como mexicana. Buena parte del hielo [mexicano] no pasa las pruebas de [control] de calidad, de salubridad, ni los controles mexicanos, ni americanos.

Con este tratamiento de agua que se hace al procesar el hielo no es necesario [instalar] almacenes, porque sólo llega la planta portátil en una especie de camión de 30 metros de largo que trae compresores, plancha para hacer hielo y todo el sistema para su fabricación; todo viene montado en la unidad. [Ese equipo] permite que las labores de pesca que requieren de hielo durante 90 o 120 días no [necesiten] una planta de hielo que trabaje solo 120 días y los ocho meses [restantes], no. El equipo portátil lo hemos llevado a Escuinapa, Sinaloa, Tijuana, Maneadero y ahora ya lo tenemos de regreso en Mexicali. Ese fue el inicio de nuestro sistema y ahora lo estamos ampliando porque vemos el potencial que tiene ese mercado en la costa del Pacífico: tanto para la hortaliza como para la pesca. El 50 por ciento del equipo lo trajimos de Estados Unidos y el otro 50 por ciento lo adaptamos aquí. Formamos una sociedad con una compañía americana que tiene patentes en estos sistemas.

Contamos con los autoservicios o expendios del agua que procesamos. Agua potabilizada, tratada por osmosis inversa, que distribuimos en 36 puntos de venta en Mexicali. Tenemos la planta de lavandería industrial en Cerro Prieto que le lava a la marina de San Diego y estamos negociando con tres empresas y tres hospitales que también son del ejército americano. Al Hospital Naval de San Diego, California, le procesamos aproximadamente entre 80,000 y 100,000 libras semanarias y [una cantidad] similar a los otros hospitales. También procesamos la mezclilla a las fábricas de California, que requieren el prelavado. Y le brindamos

servicio a las maquiladoras, tanto de Mexicali como de Tijuana en los procesos de lavado de guantes y uniformes que requieren. La producción de las maquiladoras se basa en muchos procesos electrónicos que requieren una absoluta limpieza e higiene en el trabajador y ese servicio, que antes lo enviaban a Estados Unidos, nosotros lo ofrecemos aquí. También ofrecemos el servicio a todos los hospitales del Seguro Social, el ISSSTE, el ISSTECALI y hospitales privados en Mexicali, Tijuana y Ensenada. Eso por lo que toca a la lavandería. Tenemos la distribución de las agencias Nissan en Ensenada y Tijuana y las actividades del Grupo Sentra. Además de los edificios y terrenos que administramos como inmobiliarias.

LA VIDA DE MARIO HERNÁNDEZ MAYTORENA

Los Maytorena nacieron de una rica y antigua familia de hacendados. Para 1907, de las 66 haciendas agrícolas que registró Rafael Izábal en su *Memoria de la administración pública del estado de Sonora* para el distrito de Guaymas, las más importantes y productivas estaban, con pocas excepciones, en el valle de San José de Guaymas.²³ Las propiedades mayores del valle las dominaba totalmente el apellido Maytorena. La testamentaria de don José María Maytorena agrupaba ocho haciendas: Santa María, San Antonio de Arriba, El Cautivo, El Reparto, Las Mercedes, Las Termópilas, El Palo Verde y la más importante de todas: La Misa.

²³ Rafael Izábal, *Memoria de la administración pública del estado de Sonora, durante el periodo constitucional de 1903 a 1907* (Hermosillo: Imprenta Oficial a cargo de Antonio B. Monteverde, 1907).

Esta última tenía en cultivo 160 hectáreas y producía 1,000 hectolitros de trigo, 3,500 de maíz y 1,250 de garbanzo. La hacienda de Santa María era administrada por Leonardo Camou (esposo de una Maytorena), miembro de otra importante familia de herederos de hacendados en Hermosillo y Ures. La hacienda de Santa María tenía muchos pastos de ganado y bosques para leña. Allí se había establecido un destacamento del ejército como resultado de la guerra del Yaqui, pero también como un distintivo común de las haciendas importantes del valle durante esa época. Los sucesores de Antonio Maytorena, hermanos de José María padre, poseían a su vez en testamentaria la hacienda San Antonio de Abajo, cuya producción era de 1,500 hectolitros de trigo, 2,500 de maíz y 1,000 de garbanzo. Las propiedades de estos hacendados hablan de una historia de arraigo de por lo menos dos generaciones; de su conformación como el segundo grupo económico de importancia en el puerto de Guaymas.²⁴

Respecto a su participación política, *Chemalía* Maytorena participó como candidato a la gubernatura de Sonora en tres ocasiones. La primera en 1880; la segunda en 1882, y la tercera y última en 1887. En la primera postulación los caudales y los nacientes porfiristas de Álamos lo vencieron con la candidatura de Carlos Ortiz. De 1880 a 1882, Ortiz gobernó tratando de disminuir el poder y los privilegios de la comandancia del ejército federal, encabezada por Bernardo Reyes y buscó erigir un poder militar paralelo. Ortiz reclutó de manera forzosa y amagó en forma persistente a

²⁴ Héctor Aguilar Camín, *La frontera nómada*, 71-73.

indios yaquis y mayos. También organizó de forma coercitiva un ejército estatal de guardias nacionales. Las actividades del gobernador Ortiz alteraron los ánimos de muchos sonorenses, entre otros de Maytorena, así como del tapatío Bernardo Reyes. Con motivo de la presencia de Ortiz en Guaymas en 1882 y en pleno descontento social por sus recientes medidas, las huestes de Maytorena asaltaron la residencia porteña del gobernador.

Ortiz se mudó a Hermosillo, pero el asalto se repitió multiplicado en la capital. En este asalto hicieron causa común Bernardo Reyes, Agustín Pesqueira, pariente de Maytorena y el propio *Chemalía* Maytorena. Ortiz renunció a la gubernatura en 1882 y principiaron de nuevo los comicios electorales. Maytorena participó por segunda vez en las elecciones a gobernador, pero el gobierno del centro, en manos del presidente Manuel González, encargó al general José Guillermo Carbó, jefe de la zona militar (que comprendía a Sonora, Sinaloa, Tepic y Baja California), los comicios. Como Maytorena estaba al margen del tuxtepecanismo, pese a su popularidad, perdió de nuevo y Luis E. Torres resultó electo. Para 1886, luego de varios movimientos de resistencia en Sonora y en virtud de su sensibilidad en favor de los derechos sociales, Maytorena se lanzó por tercera vez como candidato a la gubernatura, junto con Adolfo Almada, como vicegobernador. Aunque la autoridad reprimió y encarceló a miembros de los diferentes grupos que respaldaban la candidatura de Maytorena, su popularidad creció.²⁵

Maytorena y Almada triunfaron con una enorme

²⁵ *Ibíd.*, 77.

mayoría de votos a su favor, pero el Congreso del estado anuló las elecciones burlando así la voluntad popular. Lorenzo Torres y Ramón Corral asumieron el cargo de gobernador y vicegobernador, respectivamente. Ese fue el último intento de José María Maytorena padre, para alcanzar la gubernatura. Fue su hijo, José María Maytorena, quien reanudó la lucha cuando Bernardo Reyes apareció como posible candidato a suceder a Díaz. José María hijo encabezó tras bambalinas el movimiento a favor de Reyes en el puerto de Guaymas, y en contra de Ramón Corral. El Maytorena heredero nació en Guaymas en 1867 y para 1910 contaba con 43 años. Había asistido a la escuela primaria en el puerto y a Santa Clara College, en California. Maytorena hijo se unió al movimiento maderista. Después del triunfo de los rebeldes y del proceso electoral para Sonora, Maytorena resultó electo y nombrado gobernador del estado el 1 de septiembre de 1911.²⁶

Gracias a la información que proporciona Héctor Aguilar Camín en *La frontera nómada*, identificamos la condición económica de la familia de Mario Hernández Maytorena en Sonora y precisamos sus nexos familiares con el aparato de Estado. Hemos visto que los Maytorena conformaban una de las principales familias de hacendados con importante poder económico en la zona de Guaymas. En el campo de la política, los Maytorena sostuvieron durante años una larga tradición crítica y de oposición al régimen. Primero, contra las huestes imperiales de los Habsburgo; después, contra los gobernadores porfiristas Carlos Ortiz, Luis

²⁶ *Ibíd.*, 77-81.

Emeterio Torres, Rafael Izabal y Ramón Corral. José María Maytorena padre formó y patrocinó diversos periódicos de Sonora en los que señalaba las injusticias y arbitrariedades de los poderosos; reconocía los problemas más concretos de los sonorenses; sostenía posturas nacionalistas y subrayaba que el gobierno debía velar por los intereses de los sonorenses, no por los de los norteamericanos.

Con las proporciones guardadas, conviene subrayar la presencia de fuertes semejanzas entre la tradición política de los dos José María Maytorena (padre e hijo) con la de Mario Hernández Maytorena, respecto a su relación con el aparato de Estado y los principales líderes de la revolución mexicana. Después del movimiento revolucionario, el poder económico y político de los Maytorena parece haber disminuido. A diferencia de buena parte de los generales revolucionarios, los Maytorena no formaron su fortuna, ni alcanzaron su ascenso económico al participar en el aparato estatal.

La rama de los Maytorena y que emigró a Mexicali, Baja California, hacia la segunda década del siglo XX, perdió buena parte de sus recursos económicos durante la revolución mexicana. Manuel Hernández emigró en 1916 de Agua Prieta a Douglas, Arizona, debido a los sucesivos ataques de los ejércitos obregonistas y callistas contra José María Maytorena (cuando éste se alió temporalmente con Francisco Villa), efectuados primero en noviembre de 1914, en Naco, Sonora, y luego en 1916, en Agua Prieta. Debido a la gran conmoción revolucionaria en Sonora, Manuel Hernández se trasladó a Douglas, Arizona. Desde allí atendía su ran-

cho ubicado en Agua Prieta. En 1918 vendió su rancho ganadero y se trasladó con su familia a la ciudad de Caléxico, California. Luego se estableció en Mexicali.

En diciembre de ese año, y con escasos 4,000 pesos, Manuel Hernández constituyó la Sociedad Hernández y Villarreal en Mexicali. La sociedad se dedicaría al comercio y establecería una tienda de ropa conocida como *La Estrella Azul*. Luego de año y medio, la sociedad quedó disuelta, como resultado de un juicio que Villarreal promovió en contra de Hernández, del que hasta el momento desconocemos sus causas.²⁷

Hernández constituyó con su esposa la Sociedad Centro Mercantil de la Baja California,²⁸ para continuar con el negocio comercial La Estrella Azul. Como parte de la sociedad quedaron registradas La Estrella Azul y una cantina conocida como Monte Carlo.²⁹ La nueva sociedad registró un capital de 10,000 pesos y estableció una duración de 50 años. En 1921, Luisa Maytorena de Hernández promovió los trámites de los juicios sucesorios de sus finados padres José María Maytorena y la señora Tapia de Maytorena, pero desconocemos

²⁷ RPPyCM. Tomo I, sección sociedades y poderes, partida no. 58, fojas 97-98. Constitución de la sociedad Hernández y Villarreal. Mexicali, Baja California, 8 de diciembre de 1918.

²⁸ Archivo General del Poder Judicial (en adelante AGPJ). Notarías, notaría no. 1, protocolos, vol., 22, fojas 65-98. Constitución de la Sociedad Centro Mercantil de la Baja California. Mexicali, Baja California, 8 de enero de 1921.

²⁹ AGPJ. Notarías, notaría no. 1, protocolos, vol. 20, fojas 225-226. Ratificación de actas administrativas entre los señores Manuel G. Hernández y Alberto G. Hernández. Mexicali, Baja California, 19 de octubre de 1920.

los resultados concluyentes de esos juicios.³⁰ A mediados de junio de 1924, Manuel Hernández se asoció con José María Hernández, Francisco y José Lamarque. Los cuatro constituyeron la sociedad Compañía Comercial y Marítima del Pacífico, S.A., para desarrollar el transporte marítimo, fluvial y terrestre. La sociedad contaba con el reducido capital de 3,000 pesos. Manuel Hernández aportó la tercera parte. Para ese año de 1924, Manuel Hernández contaba con un capital social global de 11,000 pesos; una condición económica modesta para la época.

Sonora fue el espacio en el que sucedieron los primeros cambios que impactaron a la familia de Mario Hernández Maytorena. Allí inició la deriva de la familia, que buscó un refugio en Agua Prieta y no lo encontró debido al ataque ocurrido en esa ciudad contra José María Maytorena. Esto lo trasladó a Douglas para más tarde emigrar a Caléxico, luego a San Diego para por último arribar a Mexicali. Las ciudades de la frontera mexicana como Agua Prieta y Mexicali, eran difíciles de habitar: Agua Prieta por los enfrentamientos revolucionarios y por la ausencia de servicios médicos; Mexicali, por la gran carencia de servicios indispensables para vivir.

Sonora se constituyó en un referente inicial e importante para Mario Hernández Maytorena en su relación con el mundo de los negocios. Fue el principio de la experiencia de fracaso del padre. Para Manuel Hernández Gándara, padre de Mario, la revolución mexi-

³⁰ AGPJ. Notarías, protocolos, vol. 7, fojas 163-165. Revocación del poder general otorgado por Luisa Maytorena al señor Martín Falomir. Mexicali, Baja California, 24 de octubre de 1921.

cana no presentó una posibilidad de ascenso. Por el contrario, representó la mengua del poder político de la familia. La revolución también representó pérdidas económicas, como el rancho ganadero que pasó a manos de Francisco Elías, miembro de la elite revolucionaria de Sonora. Dicha elite revolucionaria, compuesta por Plutarco Elías Calles, Álvaro Obregón, Arón Saénz y Abelardo L. Rodríguez, entre otros, experimentó a su vez un proceso de ascenso económico a partir de los cambios políticos que provocó el movimiento revolucionario.

En la larga trayectoria de vida empresarial de Mario Hernández –casi 70 años– se observa cómo el fracaso de su padre Manuel Hernández Gándara, en el mundo de los negocios, fue un referente significativo en el trazo de su estrategia empresarial. La pérdida del rancho ganadero de Sonora; el incendio de La Estrella Azul; la quiebra del Banco de la Baja California y finalmente la muerte de su padre a temprana edad, permanecieron como huella indeleble en la memoria de Mario Hernández. Un análisis de la estrategia empresarial de Mario Hernández da cuenta de una historia casi invertida respecto al camino que su padre siguió en los negocios. Los negocios de su padre –La Estrella Azul y el Banco de la Baja California – se distinguieron por ser pequeños y tener su sede en ciudades chicas (en Mexicali y en Tijuana). A su vez el Banco de la Baja California recibió una fuerte competencia del Banco del Pacífico, que lo llevó a la quiebra. Los negocios de Mario Hernández operaron de manera inversa. El negocio de la actividad cambiaria y de la piel no eran establecimientos mer-

cantiles con sede; operaban como negocios móviles a lo largo de la frontera México-Estados Unidos. Tampoco tenía competidores. En su narración, Mario Hernández menciona las reducidas cantidades con que operaban las pequeñas casas de cambio en Mexicali y Tijuana, así como la inexistencia de competencia, contrario a lo que su padre vivió con el Banco de la Baja California.

A partir de allí, Mario Hernández construyó su significado de éxito y fracaso, mismo que se articuló a otras experiencias significativas en su trayectoria de vida. Tal fue el caso de las crisis, que aparecen a lo largo de la narración como eje central en el mundo de sus negocios. Su vida fue un estar atento a los procesos de crisis. Para Mario Hernández, el significado de crisis fue un concepto en construcción, que cambiaba, se modificaba y trasmutaba, hasta convertirse exactamente en su opuesto: en el auge.

En el negocio de la piel Mario Hernández tomó nota de las debilidades del mercado de la piel y de quiénes participaban en él. Encontró que los Gallego operaban como acreedores de los carniceros, para que éstos adquirieran su ganado. Los préstamos que ellos ofrecían tenían altas tasas de interés. Además, los carniceros recibían con grandes atrasos el pago por parte de los Gallego. También observó Hernández la desorganización y el desconocimiento del mercado, así como el destino de la piel (al mercado del noroeste mexicano), en un contexto de escasas vías de comunicación y de transporte. Hasta aquí el conjunto de debilidades del mercado de la piel. A su vez en este negocio se relacionó con empresarios californianos, en particular con Julius Gerge y la firma Bissinger de Los Ángeles.

Recordemos que Manuel Hernández Gándara, padre de Mario Hernández, se enfrentó al grupo de Abelardo L. Rodríguez, constituido por hombres de negocio de California. Mario Hernández integró la polaridad éxito-fracaso: su padre Manuel Hernández perdió frente a aquel grupo de empresarios de California, asociados con el general Abelardo Rodríguez, mientras que Mario Hernández ganó con los empresarios californianos que participaban en el negocio de la piel. A partir de las debilidades del comercio de la piel, Mario Hernández organizó el mercado y también constituyó una especie de financiera sin nombre, ni registro, para ofrecer crédito en efectivo a cuenta de la piel, e introdujo tecnología de punta. La Segunda Guerra Mundial lo enlazó al mercado mundial.

Los primeros negocios de Mario Hernández fueron comerciales y especulativos. No eran negocios que participaran en la esfera de la producción de bienes de consumo o de capital; más bien en la dimensión distributiva de la economía. Para 1945 Mario Hernández era un intermediario que obtuvo sus mayores excedentes a través de negocios especulativos como: la actividad cambiaria de moneda; el negocio de la piel en el contexto de la Segunda Guerra Mundial; las concesiones automotrices como las de General Motors, Volkswagen, Ford, Nissan; las líneas de lavadoras Easy; de llantas Goodyear; de ropa Levi & Strauss; de refrigeradores Frigidaire; de los aviones Cessna y de los parques industriales (PIMSA I, II, III y IV). El principal recurso que Mario Hernández explotó para consolidar estos negocios fue la geografía de frontera, al introducir pro-

ductos estadounidenses al mercado fronterizo mexicano. Más tarde inició inversiones productivas con la apertura de la fábrica de hielo Estrella; el negocio de fibra de Punta Colonet; la producción de harina de pescado en Puerto Peñasco, Sonora; la agricultura de riego con aspersores en pozos del subsuelo, en Chihuahua, y el lavado industrial en Cerro Prieto, Mexicali.

El negocio de la fibra de Punta Colonet formó parte de sus primeras incursiones en la producción industrial y uno de sus primeros intentos por saltar de los negocios comerciales y especulativos a una empresa productiva de corte industrial. Un negocio que, por cierto, resultó de alto riesgo. Constituyó un esfuerzo por transitar de la esfera de la distribución a la productiva. Contrario a la experiencia vivida en los negocios anteriores, la empresa industrial de la fibra se movió más en el plano de la incertidumbre: sin contratos de producción; sin certeza en el mercado del producto; sin conocimiento de los componentes químicos y del comportamiento del recurso natural, dependiente de la tecnología requerida para su procesamiento; con complicaciones entre los costos de producción y los precios de venta, y con problemas legales en puerta por la calidad del producto. Frente a esta situación de alta incertidumbre, su incursión en el campo de la industria por medio de esta empresa la canceló Mario Hernández, por lo menos de forma temporal. Quizá en este negocio industrial se asomó la sombra del fracaso de su padre. Por ello los negocios que le siguieron a esta empresa se sostuvieron en la línea comercial y especulativa que les había antecedido. En lo sucesivo

Mario Hernández emprendería negocios comerciales, inmobiliarios, ganaderos y de servicios. Más tarde retomó las inversiones en el sector productivo como la producción de harina de pescado, la agricultura con tecnología de punta y el lavado industrial.

En las experiencias de autos de la General Motors, Volkswagen y Ford, hay dos coyunturas que Mario Hernández supo aprovechar: una fue la Segunda Guerra Mundial y la otra la zona libre. El contexto de la Segunda Guerra Mundial fue decisivo porque las plantas automotrices de Estados Unidos llevaron a cabo reajustes para lograr su reconstrucción, una vez concluida la guerra. Durante el periodo de la posguerra hubo una alta demanda de autos por la gran escasez que le antecedió, cuando el mercado se concentró en el abasto militar.

La comercialización de autos en el país se agrupó en la ciudad de México. El alto costo de su traslado imposibilitó a los consumidores de la frontera adquirirlos. A pesar de que ya estaba en vigor la zona libre en la región, la escasez del producto se tradujo en una alta demanda automotriz. También aquí la estrategia empresarial de Mario Hernández estuvo signada por la crisis: los reajustes de las plantas productivas de Estados Unidos provocaron una escasez de autos y, en consecuencia, una alta demanda por ellos. El que se comercializaran los autos en la ciudad de México y el que no existieran vías de transporte, encarecieron el traslado del producto a la frontera.

Llama la atención la afirmación reiterativa de Mario Hernández acerca de la Segunda Guerra Mundial,

cuando asegura: “eran las ventajas que se presentaban, que todavía se presentan, que siempre se van a presentar, pero que después de la [Segunda Guerra Mundial], se presentaron”. Existe una prolongación de la Segunda Guerra Mundial en el tiempo que se extiende primero hasta los sesenta y que luego hasta el tiempo presente, para cerrar con una generalización extensiva a todos los tiempos. Mario Hernández considera la Segunda Guerra Mundial una buena oportunidad para invertir y negociar. La oportunidad está asociada a la prolongación del tiempo favorable que brindaron la Segunda Guerra Mundial, la posguerra y nuevamente la guerra. Esta vez la de Corea y de nuevo la posguerra, que en los hechos se extendió hasta la década de los sesenta.

La conjunción de la zona libre con la explosión de la industria automotriz de California, se constituyó en una nueva oportunidad para obtener altas tasas de ganancia. Es importante rescatar del testimonio de Mario Hernández la doble protección que recibió: por parte del Estado (a través de las ventajas derivadas de la zona libre) y de las plantas productoras de automóviles, mediante el financiamiento al concesionario distribuidor y al cliente. Con todo, se observa una tendencia esencialmente importadora y por muchos años se beneficiaría Hernández de una sobrevaluación de los precios de los productos al momento de cruzar al lado mexicano. Tal fue el caso de las concesiones automotrices que obtuvo Mario Hernández como las de General Motors, Ford, Volkswagen; o las de otros productos como las lavadoras Easy; la ropa Levi & Strauss; las

llantas Goodyear; los refrigeradores Frigidaire, y las avionetas Cessna.

Un análisis de las experiencias de vida de Mario Hernández en el mundo de los negocios da cuenta de un largo proceso de construcción de su significado de crisis y auge. El significado de auge en su trayectoria de vida nació de una condición de crisis: el desplome de la moneda, la desestabilización económica, la escasez de dólares y de todo tipo de productos. La guerra mundial y consecuente crisis, fueron eventos que se transmutaron, cambiaron, se desdoblaron y se desplazaron hasta convertirse justamente en su opuesto: auge. De la presencia de estas condiciones sociales y económicas, Mario Hernández alcanzó los excedentes y las ganancias que redituaron en su éxito económico. En la experiencia de vida de Mario Hernández Maytorena, las crisis fueron sinónimo de auge.

Las polaridades fracaso-éxito y crisis-auge fueron constantes en su vida, con una peculiaridad: en el mundo de los negocios y a lo largo de su existencia, Mario Hernández se posicionó en el centro de las crisis. Siempre estuvo atento a las debilidades mostradas o experimentadas por el otro: desorganización, altas tasas de intereses, trámites lentos, distancias que acortar, retrasos en los pagos, desconocimiento del mercado y escasas vías de comunicación, entre otros. En el plano social y económico se situó en procesos de alto riesgo cuando se presentaban fuertes tendencias a la carestía, la insuficiencia y el desequilibrio, como la devaluación de la moneda; la inestabilidad del Banco de México; la escasez de dólares y de todo tipo de productos durante la crisis de la Segunda Guerra Mundial.

Mario Hernández se refirió breve pero profundamente a su familia. En su descripción describió a sus padres, al tiempo que los colocó en el contexto de la revolución. Precisó los lazos parentales de su madre con su hermano, el general José María Maytorena. La figura materna era fuerte; subrayaba su condición de hermana del general Maytorena, y de prima de la esposa del general Obregón. En su narrativa la figura paterna es pasiva: asomó determinada por procesos sociales o políticos y por las acciones emprendidas por otros sobre su padre.

El padre aparece en calidad de yo pasivo frente a un ellos activo. Por ejemplo, la revolución empujó a su padre a salir de su lugar de origen; perdió su rancho ganadero de Sonora a manos de Francisco Elías; en Mexicali se incendió su negocio comercial de La Estrella Azul; el Banco de la Baja California cerró sus puertas como resultado de las acciones del grupo de Abelardo L. Rodríguez. Este círculo, sin embargo, se cerró con la muerte del padre. Su fracaso lo asoció Mario Hernández a una cadena de intentos frustrados por prosperar e incursionar en nuevos negocios. Existió para Mario Hernández una relación directa entre fracaso y muerte: el fracaso y muerte de su padre.

La experiencia paterna se constituyó en una huella indeleble en la memoria de Mario Hernández. Como tal fue el motor principal en la permanente búsqueda por su hijo de alcanzar el éxito. Un éxito que nació, se construyó y alimentó de las más diversas y complejas formas en que viste el fracaso. En esta doble relación éxito-fracaso y auge-crisis, se mueve la estrategia em-

presarial que siguió Mario Hernández en el mundo de los negocios. Cuando este último se refirió a la empresa de lavado industrial, aseguró: “el fin que buscábamos [con esa empresa] era aprovechar el vapor de Cerro Prieto, la mano de obra barata y el agua abundante de Mexicali”. De nuevo, Mario Hernández se desplaza en la lógica de crisis-auge. Se trata de recursos limitados y de alto costo en Estados Unidos, que por su disponibilidad y bajo costo en el lado mexicano de la frontera, resultan atractivos. La geografía de la frontera mexicana le brindó un abanico de posibilidades, que del otro lado de la frontera se encontraban mucho más controladas.

En un marco de recursos limitados, Mario Hernández identificó en la relación campo-ciudad, otra veta de oportunidades. Señaló que los bajos salarios que ofrecía la maquila, ubicada en la ciudad, eran insuficientes para pagar el transporte de los pobladores de Cerro Prieto, que habitan en el área rural de Mexicali. Razón que convirtió a la empresa de lavado industrial en una fuente atractiva de empleo, por el ahorro de los costos en el transporte. Los bajos salarios de la maquila en la ciudad y el alto costo del transporte crearon un mercado laboral cautivo para la empresa de lavado industrial.

El establecimiento de los parques industriales también operó en esa lógica, pero con algunas diferencias. Con frecuencia las actividades productivas que se realizaban en los parques industriales eran (y son) de alto riesgo para la salud y el medio ambiente. En Estados Unidos estas empresas se someten a rigurosos controles de protección y seguridad al personal y al medio

ambiente, lo que incrementa sus costos de producción. En el lado mexicano, por otra parte, los requerimientos de protección al personal y al medio ambiente son menores, lo que beneficia a las empresas. La mano de obra barata, el bajo costo del agua, de telefonía y energía eléctrica en México, respecto a los altos costos de estos servicios en Estados Unidos, también redundan en mayores ventajas para estas empresas.

Las redes de relación personal de Mario Hernández no son muy visibles. Sus vínculos están personificados con empresas o instituciones públicas y privadas, en las que se desdibujan sus referencias personales. No obstante, su pertenencia, exclusión o inclusión en la prensa escrita arroja mayor luz sobre su postura. Allí sus intereses surgen confrontados con los del gobierno. Su labor periodística en el *Antes Meridiano*, que luego se incorporó a *Novedades* y más tarde a *La Crónica*, fue parte de este esfuerzo por distanciarse de la línea gubernamental que difundía el periódico *El Mexicano*. La línea progubernista de *El Mexicano* se conjuntó con la postulación, apoyo gubernamental y proselitismo político que difundió dicho periódico a favor del candidato oficial a la gubernatura del estado en 1965: José Ricardi Tirado.

Durante ese proceso, Mario Hernández adquirió y creó varios periódicos (*Antes Meridiano*, *Novedades*, *La Crónica* y *La Voz de la Frontera*) para contrarrestar la campaña gubernamental en favor de José Ricardi Tirado. Así se dibujaron dos grupos de poder: el de Tijuana y el de Mexicali. El grupo que encabezaba Ricardi, candidato oficial o gubernamental, tenía su sede en Ti-

juana y estaba vinculado a las carreras de galgos o de caballos y a actos de corrupción. Por su parte al grupo Mexicali, lo comandaba Mario Hernández Maytorena a través de la constitución de otros periódicos con voz disidente a la del gobierno estatal. Dos aspectos resultan aquí que son de gran interés en la narración de Mario Hernández sobre este caso. El primero es el paralelismo establecido por Mario Hernández entre Abelardo L. Rodríguez en los años treinta con Ricardi Tirado en los sesenta; el segundo aspecto se relaciona con las distinciones establecidas entre dos tipos de empresarios: aquellos que usaban el aparato de Estado para alcanzar su encumbramiento y los que se movían más en el mundo de la economía para formar sus riquezas; con escasa o nula participación en el aparato estatal.

Hay que recordar que en la historia de Mario Hernández permaneció vivo el recuerdo paterno: el fracaso del Banco de la Baja California de su padre frente al Banco del Pacífico, comandado por el entonces gobernador Abelardo L. Rodríguez, individuo vinculado con miembros de la mafia californiana, como Baron Long y Writ G. Bowman: hombres que controlaban el hipódromo, las carreras, las cantinas y los negocios de placer de Tijuana. La asociación de Abelardo L. Rodríguez como gobernador de Baja California e individuo vinculado al hipódromo; a la mafia californiana, y a la geografía de Tijuana, la trasladó Mario Hernández a su presente: José Ricardi Tirado, candidato a gobernador, cuya sede era Tijuana, estaba vinculado a las carreras de galgos, al hipódromo, al gobierno estatal, a la mafia. Era un individuo a quien Mario Hernández consideró una persona nefasta.

Antes de mencionar el segundo aspecto, relativo a los empresarios que se encumbraron por la vía del Estado versus aquellos que se movieron más en la dimensión de la economía, conviene recordar el caso de José María Maytorena en Sonora. Maytorena asumió el cargo de gobernador de Sonora en septiembre de 1911, como primer gobernador maderista. La revolución y la existencia de diferentes bandos e intereses lo llevaron a confrontarse a Obregón, Calles y Abelardo L. Rodríguez en Sonora. Por otra parte es pertinente apuntar que los apellidos de prominentes empresarios de Baja California que arribaron a la región al calor del movimiento revolucionario, provenían de Sonora. Apellidos como Hernández, Maytorena, Topete, Vildósola, Gallego, García, Terán, González, Tapia, Araiza, Luken, Valencia, Camou y Peralta, entre otros, contaban con una larga historia en el vecino estado de Sonora. Mario Hernández Maytorena, cuya ascendencia proviene del fuerte tronco patriarcal de los Maytorena de Sonora y Abelardo L. Rodríguez, ligado en lo político al círculo de Plutarco Elías Calles, parecen haber trasladado su historia personal de su natal Sonora, al escenario bajacaliforniano.

Sin llegar a afirmaciones concluyentes, conviene señalar ciertos rasgos distintivos entre los empresarios de Baja California. El primero es que en la mayoría de los casos, se trata de individuos que migraron de Sonora a Arizona y luego a California para después radicarse en Baja California durante los tiempos de la revolución mexicana. Los antecedentes de sus ascendientes en Sonora influyeron de manera significativa en

su presente y en la geografía de Baja California. Para mayor claridad, pensemos en dos grupos: el primero –fue el caso de José María Maytorena–, compuesto por hacendados de Sonora con una fuerte experiencia en el mundo de los negocios hasta antes de la revolución mexicana. Sus negocios entraron en riesgo y decayeron durante las revueltas revolucionarias. Su filiación política estuvo del lado del maderismo y del villismo y sus estrategias para sostener o consolidar su encumbramiento económico no estuvieron ligadas al aparato de Estado, a pesar de que algunos miembros de este grupo fueron funcionarios públicos. El segundo grupo parece componerse por profesionistas, como los define Héctor Aguilar Camín, que luego se enlistaron como militares y alcanzaron su ascenso directamente desde el aparato de Estado. Éste fue el caso de Calles, Obregón y Rodríguez.

Un ejemplo que podemos llevar al extremo para trazar mejor este proceso, es el siguiente. Como se recordará, Francisco Elías era socio de Manuel Hernández Gándara, padre de Mario Hernández, en el rancho ganadero de Sonora. De acuerdo con la narración, Manuel Hernández vendió su rancho ganadero a Elías, aunque en realidad éste nunca le pagó la propiedad. Más tarde la competencia entre Manuel Hernández y Abelardo L. Rodríguez llevó a la quiebra del Banco de la Baja California. Por su parte los socios visibles de Mario Hernández en sus primeros negocios fueron Fausto Topete y Miguel Vildósola. Mientras, Abelardo L. Rodríguez estaba vinculado, a su vez, con Wright G. Bowman, Baron Long y Arturo Guajardo. Fausto To-

pete se unió en Sonora a José María Maytorena en el movimiento escobarista de 1929, que enfrentó a Plutarco Elías Calles. Agustín Olachea, dirigido por Plutarco Elías Calles, aparentó unirse al movimiento escobarista y en el acto enfrentó a las tropas de Fausto Topete y José María Maytorena. Con esto desarticuló el movimiento escobarista, en el que participaba Maytorena. Abelardo L. Rodríguez apoyó financieramente a Agustín Olachea, por instrucciones de la elite revolucionaria, para que pagara los haberes y pertrechos de la tropa que peleó contra José María Maytorena y otros generales de la revolución. Fausto Topete, José María Maytorena y el movimiento escobarista fracasaron ante las fuerzas de Calles y Rodríguez. Un seguimiento de estas redes de relación rebasa las posibilidades de este ensayo, pero permite indicar que la historia sonorensis, las posturas y las filiaciones políticas durante el movimiento revolucionario mantuvieron su continuidad en el espacio bajacaliforniano.

LAS EMPRESAS DE MANUEL HERNÁNDEZ GÁNDARA Y MARIO HERNÁNDEZ MAYTORENA

CRONOLOGÍA DE EMPRESAS DE MANUEL HERNÁNDEZ GÁNDARA Y MARIO HERNÁNDEZ MAYTORENA. ³¹	
Año de fundación	Nombre de la empresa
1917	Rancho ganadero en Agua Prieta, Sonora.
1918	Sociedad Hernández y Villarreal. Tienda de ropa La Estrella Azul. ³²

1919	Centro Mercantil de la Baja California. Tienda de ropa La Estrella Azul y Cantina Montecarlo. ³³
1921	Juicios sucesorios de los padres de Luisa Maytorena, esposa de Manuel Hernández.
1924	Compañía Comercial y Marítima del Pacífico, S.A. ³⁴
1929	Incendio de la tienda Estrella Azul.
1931	Banco de la Baja California.
1934	Quiebra del Banco de la Baja California.
1936	Nueva apertura de La Estrella Azul.
1938	Deceso de Manuel Hernández.
1934-1942	Actividad cambiaria de moneda de Mario Hernández Maytorena (ganaba entre 40,000 y 50,000 dólares al año).
1938-1958	Comercio de la piel de ganado vacuno.
1942	Miembro del consejo del Banco Mercantil (que después dio origen al Banco de Comercio).

³¹ Universidad Autónoma de Baja California-Instituto de Investigaciones Históricas. Archivo de la Palabra. Programa de Historia Oral-Mexicali, 1/14(1), (2), (3), (4), (5). Entrevistas de Maricela González Félix a Mario Hernández Maytorena. Mexicali, Baja California, 1, 3 y 21 de enero de 1998; 2 y 5 de febrero de 1998, 13 de marzo de 1998.

³² RPPyCM. Sección sociedades y poderes, tomo I, partida núm. 58, fojas 97-98. Constitución de la sociedad Hernández y Villarreal. Mexicali, Baja California, 8 de diciembre de 1918.

³³ AGPJ. Notaría núm. 1, protocolos, vol., 22, fojas 65-98. Constitución de la Sociedad Centro Mercantil de la Baja California. Mexicali, Baja California, 8 de enero de 1921.

³⁴ RPPyCM. Sección sociedades y poderes, tomo III, partida 275, fojas, 286-288. Constitución de la Compañía Comercial y Marítima del Pacífico S.A. Mexicali, Baja California, 9 de junio de 1924.

1943-1999	Miembro del Consejo Nacional del Banco de Comercio.
1938-1963	Continuación de La Estrella Azul.
1944-2008	Fábrica de Hielo Alaska.
1948	Concesión de la General Motors Company.
1950-1951	Planta de fabricación de fibra de maguey en Punta Colonet.
1950-2008	Compañía Productora de Hielo S.A. En 1998 procesaba 900 toneladas diarias de hielo en escama, en cubo y en barra.

CRONOLOGÍA DE EMPRESAS DE MANUEL HERNÁNDEZ GÁNDARA
Y MARIO HERNÁNDEZ MAYTORENA

Año de fundación	Nombre de la empresa
1952-1990	Concesión de la Ford, Volkswagen y General Motors. Control del 70 por ciento de las ventas de autos en todo el estado. Establecimiento de siete empresas automotrices de auto remates en Mexicali, San Luis Río Colorado, Tijuana y Ensenada. Ventas de 250 autos mensuales.
1952-1970	Concesión de lavadoras Easy, de ropa Levi's, de la llanta Goodyear y de los refrigeradores Fridgear.
1958-1998	Rancho ganadero en Chihuahua. Herencia a Leticia Gavilondo, esposa de Mario Hernández y compra de terrenos aldeaños (20,000 hectáreas y 2,500 cabezas de ganado) por Mario Hernández.
1960	Planta de hielo en Puerto Peñasco y otra planta de hielo en el muelle.
1960	Planta para producir y procesar harina de pescado y una tienda comercial en Puerto Peñasco.
	Venta de las plantas de hielo y de la procesadora y productora de harina de pescado a las cooperativas pesqueras de Puerto Peñasco.
1965	Periódicos: <i>La Voz de la Frontera</i> , <i>Antes Meridiano</i> y <i>La Crónica</i> .

1970-1982	Concesión de aviones Cessna. Venta anual en promedio de 90 a 100 aviones.
1976-1998	Fundador y accionista de los parques industriales de Mexicali PIMSA I, PIMSA II, PIMSA III y PIMSA IV.
1998	Conjunto habitacional Playas de Peñasco; complejo turístico, con una extensión de 33 hectáreas de playa en el centro de la ciudad de Puerto Peñasco. Desarrollo turístico especializado. 160 unidades habitacionales con un costo aproximado por unidad y precio al público de 120 mil dólares.

CRONOLOGÍA DE EMPRESAS DE MANUEL HERNÁNDEZ GÁNDARA
Y MARIO HERNÁNDEZ MAYTORENA

Año de fundación	Nombre de la empresa
1998	Industrias Macro en Cerro Prieto. Lavado industrial de hospitales de Estados Unidos y México. Prelavado a fábricas de Levi's de California, a maquiladoras de Baja California, a hospitales de Baja California. Hospitales del Seguro Social, ISSSTE, ISSSSTECALI y a hospitales privados. Inversión inicial de 10 millones de dólares.
1998	Plantas portátiles de plantas de agua y electricidad con transformadores para producción de hielo en la costa del Pacífico mexicano.
1998	36 expendios de autoservicios para la venta de agua.
1998	Grupo Centra.
1998	Inmobiliarias.
1998	Agencias Nissan en Tijuana y Ensenada.

FUENTES CONSULTADAS

Libros

Aguilar Camín, Héctor. 1985. *La frontera nómada: Sonora y la revolución mexicana*. México: SEP / Siglo XXI.

Izábal, Rafael. 1907. *Memoria de la administración pública del estado de Sonora, durante el periodo constitucional de 1903 a 1907*. Hermosillo: Imprenta Oficial a cargo de Antonio B. Monteverde.

Archivos

Mexicali, Baja California. Archivo General del Poder Judicial.

Mexicali, Baja California. Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Mexicali.

Tijuana, Baja California. Universidad Autónoma de Baja California. Instituto de Investigaciones Históricas. Archivo de la Palabra. Programa de Historia Oral-Mexicali.

SOBRE LOS AUTORES

Alberto Tapia Landeros es licenciado en administración de empresas por CETYS-Universidad (1967); tiene una maestría en educación ambiental, por la Universidad Pedagógica Nacional (2007). Su más reciente libro es: *Cultura del paisaje*, en 2013. Tapia Landeros es profesor-investigador en dedicación exclusiva del Instituto de Investigaciones Culturales-Museo, de la Universidad Autónoma de Baja California, y fundador de la Cátedra de Derecho Ecológico en la Facultad de Derecho de Mexicali, de la misma universidad.

Maricela González Félix es doctorante en historia, con maestría en ciencias sociales y licenciatura en sociología por la Universidad Autónoma de Baja California. Su campo de estudio es la historia social y la historia oral. Ha publicado diversos libros, capítulos de libros y artículos académicos arbitrados sobre inmigrantes chinos, historia de la universidad y empresarios de la región. En la actualidad se desempeña como investigadora del Instituto de Investigaciones Culturales-Museo de la Universidad Autónoma de Baja California.

Mario Alberto Magaña Mancillas es licenciado en historia por la Universidad de Guadalajara, maestro en estudios de población por El Colegio de la Frontera Norte y doctor por El Colegio de Michoacán. Es autor de obras y artículos sobre la historia de los siglos XVIII y XIX en Baja California, y profesor-investigador en el Instituto de Investigaciones Culturales-Museo, de la Universidad Autónoma de Baja California.

Servando Ortoll es licenciado en estudios latinoamericanos, por la Universidad de Las Américas; maestro en sociología por la Boston University, y maestro y doctor en sociología histórica por la Columbia University. Es autor y coautor de más de una decena de obras sobre historia social y regional y de más de 50 artículos aparecidos en publicaciones académicas. Es profesor-investigador en el Instituto de Investigaciones Culturales-Museo de la Universidad Autónoma de Baja California.

Que de dónde amigo vengo: tres migrantes en Baja California se terminó de imprimir en marzo de 2015 en Impresora San Andrés, S.A. de C.V., Río Mocerito y Vasco de Quiroga # 801, Col. Pro Hogar, C.P. 21240, Mexicali, Baja California. El cuidado editorial estuvo a cargo de la Coordinación Editorial del IIC-Museo. En su composición se utilizó la tipografía Palatino.

El tiraje consta de 500 ejemplares.