



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**EMPRESARIOS NARANJEROS EN HERMOSILLO
SONORA (1880-1929)**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

ALEJANDRA SALAZAR LAMADRID

ASESORA: DRA. MARÍA EUGENIA ROMERO IBARRA



CIUDAD UNIVERSITARIA.

NOVIEMBRE, 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis papás
A Rafa

Agradezco a mis padres por haberme apoyado en este proceso. Mamá y papá, sin ustedes no lo hubiera logrado. Gracias por inculcarme el valor del estudio y creer en mí.

Agradezco a mi novio Rafa su invaluable apoyo, su sonrisa y abrazo reconfortante. Rafa, muchísimas gracias por compartir mis sueños, alegrías, tristezas y desconciertos. El camino se aligera a tu lado.

Agradezco a mis hermanas su disposición para colaborar conmigo en todas las etapas de mi formación académica. Gracias Adriana por ayudarme con el material y acompañarme en mis desvelos! Gracias Judith por animarme!

Agradezco a la UNAM por haberme dado la oportunidad de estudiar un posgrado y acogerme en sus aulas.

Agradezco a la Dra. Ma. Eugenia Romero Ibarra, mi tutora, por su apoyo tanto a nivel académico como personal durante mi paso por las aulas del Posgrado en Economía y durante la elaboración de la tesis. Dra., siempre salía con bríos de su casa, después de una amena charla.

Agradezco a mis sinodales, Dr. Juan José Gracida Romo, Dr. Mario Contreras Valdéz, Dr. Antonio Ibarra y Dr. Mario Ramírez Rancaño, por haberse tomado el tiempo de leer el manuscrito y enriquecerme con sus acertados comentarios. Gracias Dr. Gracida por su aliento y disposición.

Agradezco a mis amigos y primos por su amistad y cariño.

Agradezco a mi Tía Elizabeth M. de Pavlovich sus oraciones, observaciones y consejos.

Agradezco a los empleados de los diferentes archivos y bibliotecas su disposición para localizar el material.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo reespcional.
NOMBRE: Salazar Guadalupe
Amazonda
FECHA: Nov. 9, 2007
FIRMA: Guadalupe Salazar E.

En memoria de José Pavlovich Escobosa

Índice

Introducción	1
Capítulo I	
Sobre ruedas, leyes y ...: la modernización ha llegado!	
I.1 Reformas institucionales	11
I.1.1 Las comunicaciones	12
I.1.2 Marco normativo	14
I.1.3 Hacienda pública	18
I.1.4 Sistema bancario y financiero	21
I.1.5 Legislación agrícola	24
I.1.6 Legislación hidráulica	28
I.2 Imagen del México porfiriano en el exterior	29
I.3 La Revolución de 1910 y sus cambios	32
I.4 Conclusiones	34
Capítulo II	
De la teoría a la <i>praxis</i> en el desierto sonorense	
II.1 Reformas institucionales	36
II.2.1 Las comunicaciones	37
II.2.2 Marco normativo	40
II.2.3 Hacienda pública	41
II.2.4 Sistema bancario y financiero	43
II.2.5 Legislación agrícola	46
II.2.6 Legislación hidráulica	49
II.2 Hermosillo y sus redes de empresarios	52
II.3 Empresarios hermosillenses	55
II.4 Empresarios naranjeros	57
II.4.1 "Muñoz Hermanos"	59
II.4.2 Rafael Ruiz	60
II.4.3 "L. J. Pavlovich y Hno."	62
II.4.3.1 Entre barcos y azahares: los Vichis llegaron a Sonora!	62
II.4.3.2 Redes familiares, políticas y sociales	64
II.4.3.3 Actividades empresariales	71
II.4.3.4 Fin de la firma	75
II.5 Caracterización de los empresarios naranjeros y sus empresas	79
II.6 Conclusiones	82
Capítulo III	
Narangah, naronja, naranja, naranjita en México	
III.1 Estados productores de naranja	85
III.2 Producción de naranja	88
III.3 Comercialización de naranja	93
III.3.1 Mercados	93
III.3.1.1 Estados Unidos	94
III.3.1.2 Canadá	104
III.3.1.3 Centroamérica	104
III.3.1.4 Cuba	105
III.3.1.5 Mercados potenciales	106
III.3.1.6 Control de calidad	107
III.3.2 Precios	112
III.3.2.1 Precios en México	112
III.3.2.2 Precios en Estados Unidos	118
III.4 Producción y comercialización de otros cítricos	124

III.5 Conclusiones	128
Capítulo IV	
De la "A" a la "Z": cosecha, empaque y comercialización de naranja en Hermosillo, Sonora	
IV.1 Las huertas en la "Ciudad de los Naranjos".....	131
IV.1.1 Naranjales en el distrito de Hermosillo	131
IV.1.2 Naranjales de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."	134
IV.2 Caracterización de las huertas	143
IV.2.1 Naranjales en el distrito de Hermosillo	143
IV.2.2 Naranjales de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."	144
IV.2.2.1 Características de la producción	144
IV.2.2.1.1 Insumos	144
IV.2.2.1.2 Riego	146
IV.2.2.2 Características de la organización	148
IV.3 Empaque	151
IV.3.1 Citricultores del distrito de Hermosillo	151
IV.3.2 Empacadora de naranja de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."	151
IV.3.2.1 Proceso de empaque	152
IV.3.2.2 Características de la producción	153
IV.3.2.3 Características de la organización	155
IV.4 Comercialización	156
IV.4.1 Redes	156
IV.4.2 Medios de transporte utilizados por los citricultores del distrito de Hermosillo	165
IV.4.3 Medios de transporte utilizados por la firma "L. J. Pavlovich y Hno."	166
IV.4.4 Estrategias de venta de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."	167
IV.5 Conclusiones	169
Conclusiones	172
Archivos consultados	176
Entrevistas	176
Referencias	177
Anexo 1	
Árbol genealógico de la familia Pavlovich	193

Índice de figuras

Capítulo II

De la teoría a la *praxis* en el desierto sonorense

Figura 1	
Notificación del cambio de categoría del Consulado de Yugoslavia	69

Capítulo III

Narangah, naronja, naranja, naranjita en México

Figura 1	
Principales estados productores de naranja en México a finales del siglo XIX	86
Figura 2	
Mercados en los que se comercializaba naranja mexicana a finales del siglo XIX y principios del XX	95
Figura 3	
Casas dedicadas a la comercialización de fruta mexicana en Estados Unidos en 1895	101
Figura 4	
Bolsa para guardar los frutos recolectados	110
Figura 5	
Separador o clasificador combinado núm. 9, Sistema Jones	110
Figura 6	
Clasificador núm. 9, sin empacador, Sistema Jones	111
Figura 7	
Clasificador sencillo y pequeño. Sistema Jones	111

Capítulo IV

De la "A" a la "Z": cosecha, empaque y comercialización de naranja en Hermosillo, Sonora

Figura 1	
Croquis de las huertas de naranja de la firma "L. J. Pavlovich y Hno." en Villa de Seris	138
Figura 2	
Esquema de las redes de comercialización de naranja en Sonora a finales del siglo XIX y principios del XX	158
Figura 3	
Mercados en los que la firma "L. J. Pavlovich y Hno." comercializaba naranja sonorense a finales del siglo XIX y principios del XX	162
Figura 4	
Mercados regionales en los que la firma "L. J. Pavlovich y Hno." distribuía naranja sonorense a finales del siglo XIX y principios del XX	163
Figura 5	
Esquema del proceso seguido por la fruta y los medios de transporte utilizados para su traslado por la firma "L. J. Pavlovich y Hno."	168

Índice de gráficas

Capítulo II

De la teoría a la *praxis* en el desierto sonorense

Gráfica 1	
Exportadores sonorenses: 1909	58

Capítulo III

Narangah, naronja, naranja, naranjita en México

Gráfica 1	
Producción citrícola promedio en México: 1897–1907	89
Gráfica 2	
Producción citrícola promedio en Sonora: 1897–1907	89
Gráfica 3	
Producción de naranja en Sonora: 1897–1907	90
Gráfica 4	
Producción de naranja en Sonora: 1893, 1901, 1903–1906, 1908	91
Gráfica 5	
Exportación de naranja mexicana a Nueva York: 1898–1899 / 1906–1907	98
Gráfica 6	
Valor de las exportaciones de naranja mexicana a Nueva York: 1903–1904 / 1906–1907 ..	98
Gráfica 7	
Precio promedio por docena de naranja en México: 1889–1899	115
Gráfica 8	
Precio promedio por docena de lima en México: 1884–1899	116
Gráfica 9	
Precio promedio por docena de limones en México: 1891–1897	117
Gráfica 10	
Producción de lima en Sonora: 1897–1907	125
Gráfica 11	
Producción de limón en Sonora: 1897–1907	125

Capítulo IV

De la "A" a la "Z": cosecha, empaque y comercialización de naranja en Hermosillo, Sonora

Gráfica 1	
Huertas en el distrito de Hermosillo, Sonora: 1880–1929	132
Gráfica 2	
Huertas administradas en el distrito de Hermosillo, Sonora: 1880–1929	142

Índice de tablas

Capítulo II

De la teoría a la *praxis* en el desierto sonorense

Tabla 1	
Distribución de las acciones de la "Cía. Explotadora La Fortuna y Anexas"	74

Capítulo III

Narangah, naronja, naranja, naranjita en México

Tabla 1	
Producción de naranja en Sonora: 1903–1906, 1908	93
Tabla 2	
Exportación de naranja mexicana a Estados Unidos: 1898–1900	94
Tabla 3	
Exportación de naranja sonorense a Estados Unidos: 1887–1888 / 1890–1891	99
Tabla 4	
Precio de la caja de naranjas en Kansas City, MO: 1895–1896	119
Tabla 5	
Precio de la caja de naranjas en Boston, MA: 1911	120
Tabla 6	
Precio de la caja de naranjas en Nueva Orleáns: 1911	121
Tabla 7	
Precio de la caja de naranjas en San Francisco, CA: 1911–1912	122
Tabla 8	
Precio de la caja de limones mexicanos en San Francisco, CA: 1895–1896	127
Tabla 9	
Precio de la caja de limones mexicanos en San Francisco, CA: 1911–1912	127

Capítulo IV

De la "A" a la "Z": cosecha, empaque y comercialización de naranja en Hermosillo, Sonora

Tabla 1	
Maquinaria e instrumentos empleados en las haciendas del municipio de San José de Guaymas, distrito de Guaymas: 1902	146

Introducción

La vorágine de cambios económicos, tecnológicos, sociales y culturales registrados durante la segunda mitad del siglo XIX marcó un hito en la historia de la humanidad. La construcción de ferrovías, la telegrafía sin hilos, la lámpara incandescente, las mejoras técnicas en maquinaria agrícola y en fertilizantes, el uso de los derivados del petróleo en el motor de combustión interna, entre muchos más, apuntalaron el crecimiento económico al promover la expansión en todos los sectores de la economía. Sin embargo, a la par, se generaron profundas desigualdades sociales.¹ Fue entonces cuando el mundo volteó su mirada hacia el Continente Americano y sus bondades. Pronto empezaron a fluir hacia nuestro continente europeos, asiáticos y australianos. Muchos, atraídos por la Fiebre del Oro en California, llegaron a Estados Unidos, de donde peregrinaron hacia México.

Las vastas tierras sonorenses, escasamente pobladas y prodigas en riquezas naturales, atrajeron la atención de gente de diferentes razas. En 1870, de los 108,211 habitantes del estado, 260 (0.24%) eran extranjeros. En 1895, 2,017 forasteros residían en Sonora, esto es, 1.05% de la población, la cual fue del orden de 191,281 individuos. Cinco años después, el porcentaje de extranjeros se ubicó en 1.35% (2,985 forasteros) de la población total (220,553 habitantes). En 1910, la población extranjera en nuestro terruño ascendió a 3.5% (9,328 personas).² Como se observa, en un lapso de 40 años, el porcentaje de extranjeros en el estado subió de 0.24 a 3.5%. Si bien 3.5% no es una cifra muy elevada, como se verá más adelante, el peso en términos prácticos de estos hombres fue muy significativo en la conformación de la estructura económica de la entidad. Al igual que en otros países de Iberoamérica los forasteros gozaban de prestigio por el sólo hecho de serlo, independientemente de su estrato social en su país de origen y/o de su nivel de conocimientos. En Sonora, las familias acaudalas de la

¹ El crecimiento de las ciudades a raíz del éxodo masivo de áreas rurales a urbanas condujo al empobrecimiento de una buena parte de la población. El proletariado urbano fue obligado a trabajar largas jornadas a cambio de salarios miserables; los campesinos abandonaron sus tierras o sus trabajos para emigrar a la ciudad provocando desolación en el campo.

² Nicolás Pineda Pablos, "Los extranjeros en Sonora y el caso del Alcalde extranjero" en *Sonora: Historia de la Vida Cotidiana* por Virgilio López Soto, coordinador. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, SEC, SSHAC, 1998, p. 234; Antonio Peñafiel, *Anuario estadístico de la República Mexicana. 1895*. México: Oficina tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1896, p. 27; Antonio Peñafiel, *Anuario estadístico de la República Mexicana. 1900*. México: Oficina tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1901, p. 59; Delia Salazar Anaya, *La población extranjera en México (1895-1990). Un recuento con base en los Censos Generales de Población*. México: INAH, 1996, p. 109.

comarca acogían con presteza a los europeos y estadounidenses por su calidad de extranjeros, porque habían recorrido el mundo o por estar vinculados con empresarios en el exterior.

El gobierno estatal, siguiendo la pauta marcada por la administración porfirista, no sólo vio con buenos ojos la llegada de esta corriente migratoria, sino que alentó su incorporación a la vida productiva de la entidad. Para 1880 Sonora tenía conformada su estructura productiva, había buenas oportunidades de trabajo y negocio para los recién llegados. Muchos de los extranjeros que pisaron nuestras tierras se dedicaron a la agricultura, puesto que en sus lugares de origen eran labradores, por lo que trajeron el *know how*, es decir, su experiencia acumulada, a estos parajes. También exportaron su cultura, esto es, el gusto por el riesgo, la aventura y la osadía. Los inmigrantes trasladaron sus cualidades personales al mundo de los negocios: la temeridad para salir de su tierra se transformó en valor para emprender actividades diferentes; la osadía para dejar atrás "lo conocido" se convirtió en capacidad para adoptar técnicas innovadoras e invertir en tecnologías novedosas; la audacia para sortear dificultades durante el camino sirvió como entrenamiento para soslayar los momentos difíciles y sobreponerse ante la incertidumbre inherente a toda actividad empresarial. Arrojo y gusto por el riesgo fueron factores significativos a la hora de tomar decisiones. Aunque a veces fallaron, otras acertaron; al poner todo en una balanza lo que cuenta es que su actitud ante los negocios cambió radicalmente y que se atrevieron a hacer las cosas de otra forma. La actitud empresarial de los inmigrantes se regó como ola expansiva al ser imitada y adoptada por los hombres de negocio nacidos en Sonora.

Entre los agricultores sonorenses destacaron los naranjeros. Hablar de naranjas en Sonora es remontarse al siglo XVII cuando los misioneros jesuitas introdujeron el árbol de naranjo a la entidad. A partir de entonces su cultivo se popularizó, sin embargo, en el último tercio del siglo XIX, se dieron las condiciones adecuadas para que este negocio despegara. ¡Y así fue! Muchos hombres de empresa radicados en Hermosillo apostaron a la cosecha y comercialización de este cítrico. Entre ellos descollaron los hermanos Pavlovich, los hermanos Muñoz y Rafael Ruiz, quienes, con esfuerzo y dedicación, contribuyeron a posicionar el buen nombre de la naranja sonorenses en diferentes mercados. Sin duda, los más sobresalientes fueron los yugoslavos Lucas y Felipe

Pavlovich, mejor conocidos como los "Reyes de la Naranja", por producir y comercializar naranja de gran sabor y calidad.

Como se desprende de lo anterior la producción y comercialización de naranja ha caracterizado el desarrollo económico y cultural de Hermosillo y sus alrededores. Desde el punto de vista económico contribuyó al progreso de la entidad al dinamizar la agricultura y, por ende, la economía en su conjunto. En términos culturales también impactó a la región. Gracias a que en las aceras de las principales calles de Hermosillo había naranjos y a que en la Plaza de Armas al llegar la primavera el olor de los azahares llenaba los corazones de sus habitantes, Hermosillo fue nombrado la "Ciudad de los Naranjos". El cultivo de naranja es tan emblemático que en la esquina inferior izquierda del escudo de la ciudad hay siete naranjas, las cuales recuerdan las huertas que hicieron famosas a nuestra capital. Es digno señalarse que el equipo de béisbol de la capital del estado lleva por nombre "Los Naranjeros". Por la importancia económica y cultural de este cítrico en la vida de los hermosillenses el presente trabajo aborda el estudio de los empresarios naranjeros en Hermosillo, Sonora entre 1880 y 1929.³ Esta investigación pretende contribuir a la historia económica empresarial sonorenses mediante el análisis de los hombres de empresa que dedicaron su vida y esfuerzos a este negocio.

³ ¿Por qué se eligió 1880 como año de inicio? Porque en esa década se suscitaron varios acontecimientos relevantes. En 1876, accedió Porfirio Díaz al poder. Sin embargo, a partir de 1880, durante la presidencia de Manuel González, empiezan a darse cambios en materia económica, política, social. Al volver Díaz al poder, en 1884, dichas transformaciones se acentuaron y coadyuvaron a crear un entorno favorable para el surgimiento y/o fortalecimiento de nuevas empresas. Las instituciones surgidas en esta época allanaron el camino a hombres intrépidos, de origen nacional o extranjero, que invirtieron sus capitales en empresas agrícolas, ganaderas, comerciales e industriales. Por otro lado, en 1884, llegaron a Sonora los hermanos Lucas y Felipe Pavlovich, quienes se dieron a conocer como los "Reyes de la naranja", por promover la producción y comercialización de dicho fruto. Además, en 1885, la naranja sonorenses ganó el primer premio en la Exposición de Nueva Orleans por su sabor y calidad.

¿Por qué se eligió 1929 para cerrar la investigación? Uno, el crack bursátil de 1929 en la bolsa de Estados Unidos, así como la depresión que le siguió, disminuyó, por un lado, el volumen de productos exportados a la Unión Americana, y, por otro, el nivel de precios. Dos, la importación de naranja sonorenses por parte de compradores estadounidenses, era desfavorable para la comercialización de fruta procedente de los naranjales de California y La Florida. Por ende, en 1927, las autoridades estadounidenses correspondientes prohibieron el paso de la naranja sonorenses a dicho país, con el pretexto de encontrarse infestada de "piojos", lo que demeritaba el aspecto de la fruta, pero no su sabor. Tres, la mayor parte de las huertas de naranja estaban dentro del perímetro de la ciudad; al crecer la población, la ciudad se extendió y se fraccionaron los terrenos dedicados a la agricultura. Cuatro, en la década de los veinte empezaron a abrirse campos agrícolas en la Costa de Hermosillo, donde, a partir de entonces, se concentró la actividad agrícola de la región, por lo que las tierras de sembradura y las huertas de Hermosillo paulatinamente dejaron de ser productivas.

Con el objeto de adentrarse en el análisis de los empresarios naranjeros se plantearon varios objetivos: uno, analizar el entorno institucional mexicano y sus cambios; dos, examinar los arreglos institucionales en Sonora; tres, presentar una panorámica de la producción y comercialización de naranja a nivel nacional; cuatro, analizar la naturaleza económica de los empresarios naranjeros y sus características; cinco, plantear las semejanzas y diferencias entre el perfil empresarial de cada uno de los grupos para descubrir por qué unos destacaron más que otros; y, seis, estudiar las empresas naranjeras que operaban en Hermosillo.

Para el logro de estos objetivos se propone la siguiente hipótesis: la incursión de los agricultores hermosillenses en el negocio de la producción y comercialización de naranja no fue producto de la casualidad, de la moda o una ocurrencia, más bien surgió en medio de una etapa de profundas transformaciones mundiales, de cambios institucionales a nivel nacional y estatal. Las políticas puestas en marcha por Díaz y su gabinete coadyuvaron al éxito económico de la época al permitir el libre funcionamiento de las fuerzas de mercado y, con ello, favorecer el crecimiento y el bienestar social. En Sonora, las reformas institucionales impactaron positivamente la economía estatal, pues contribuyeron a apuntalar el crecimiento económico al unificar el espacio geoeconómico, promover la organización de los agentes y favorecer la creación de una red de empresarios modernos e innovadores, entre los que se encontraban los empresarios naranjeros. Los hombres de empresa dedicados a la cosecha y venta de naranja eran hombres especiales, con espíritu de lucha, visionarios y flexibles.

El análisis se hace con base en las propuestas metodológicas del Nuevo Institucionalismo Económico (NIE). Recientemente la historia económica de América Latina ha dado un vuelco: para comprender los procesos económicos, políticos y sociales, siguiendo el ejemplo de los estudiosos estadounidenses, se ha acercado a la escuela del Neoinstitucionalismo y la ha incorporado como perspectiva de análisis. Las instituciones, es decir, el conjunto de reglas, normas y valores que regulan la interacción humana, tienen una influencia muy significativa en la economía, por tanto, es muy interesante estudiar cómo el cambio institucional repercute en diferentes ámbitos.

Para el desarrollo del trabajo se recurrió a fuentes primarias en la Ciudad de México y en Sonora. En el Archivo General de la Nación (AGN) se consultó el Fondo Agricultura.

En los expedientes de este fondo se encontró correspondencia relativa a proveedores estadounidenses de cajas y papel para empaque de frutas, así como informes sobre máquinas separadoras de cítricos. Asimismo, se recopilaron reseñas relacionadas con el comercio de frutas en la Unión Americana y con agencias mexicanas fundadas en Estados Unidos con el propósito de comercializar nuestros productos en aquel país. En el periodo de estudio, la correspondencia entre los altos funcionarios de la Secretaría de Fomento de la República Mexicana y los agentes comerciales y consulares de nuestro país en el extranjero fue nutrida, por lo que, en ocasiones, es posible disfrutar de información agrícola detallada (mercados, comisionistas, precios, etc.). Aunque en dichas cartas muchas veces se especifica el tipo de información que se envía en forma de anexos, no se cuenta con los datos porque los expedientes están incompletos, generándose, así, vacíos de información.

Por su parte, en el Archivo Histórico del Agua (AHA) se examinaron cuatro de los seis fondos disponibles, a saber: Aprovechamientos superficiales, Consultivo técnico (IMTA), Colección fotográfica y Aguas nacionales. En este archivo se recabaron datos sobre la exención del pago de impuestos por parte de algunos usuarios de Hermosillo y sus alrededores, informes sobre conflictos suscitados por el uso de aguas, así como solicitudes para la confirmación de derechos de agua y concesiones. También, se recolectó información en la Biblioteca del AHA, donde se obtuvieron noticias interesantes sobre haciendas sonorenses.

En el Acervo Histórico Diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) se tuvo acceso al Archivo Histórico "Genaro Estrada" (ASRE) y a la Biblioteca José María Lafragua. En el ASRE se consultaron los ficheros correspondientes al siglo XIX, al siglo XX y las cartas de naturalización expedidas por la SRE entre 1830 y 1953; también se indagó en el Archivo de Concentraciones. En los fondos del ASRE se encontró información relativa a las exposiciones internacionales en las que México participó en el último tercio del siglo XIX y a principios del siglo XX, así como datos relacionados con los museos inaugurados en otros países para exponer productos mexicanos. Del mismo modo, se localizaron misivas intercambiadas entre los cónsules mexicanos en el extranjero y la SRE, en las que se dan pormenores sobre las oficinas consulares y asuntos comerciales. En la Biblioteca Lafragua se consultó el Fondo Común y el Fondo Reservado, de los que se obtuvieron datos sobre tratados y convenios celebrados entre

México y otros países. Ahí mismo se consultó el *Boletín Oficial de la SRE* entre 1895 y 1911 y el *Boletín Comercial* publicado por la misma SRE en los periodos 1911–1913 y 1923–1930; en los boletines se recopilaron volúmenes de producción, volúmenes de exportación–importación y precio de cítricos. Algunos historiadores critican el uso de boletines y, en general, de la prensa agrícola como fuente de información estadística,⁴ pero vale la pena recalcar que los boletines por su periodicidad (en este caso, mensual) y detalle son muy útiles y difícilmente sustituibles. En la opinión de quien esto escribe, se trata de fuentes con información de coyuntura porque se generan en el día a día a partir de fuentes primarias (datos proporcionados por cónsules, agentes comerciales, alcaldes) y es ahí donde radica, en parte, su importancia. También, se tuvo acceso a noticias con información comercial y a los informes presidenciales de Porfirio Díaz, gracias a los cuales fue posible completar información cualitativa y cuantitativa necesaria para llevar a buen término la presente investigación.

En el Archivo del Centro de Estudios de Historia de México CONDUMEX se consultó el Fondo DLI correspondiente a la Colección Bernardo Reyes, en tanto que en la biblioteca del mismo centro se revisaron una serie de libros, revistas, memorias, etc. En el archivo se encontraron datos sobre el sistema de alcabalas, la colonización del estado de Sonora y las exposiciones estadounidenses en las que México participó. En la biblioteca se recopiló información valiosa con relación al comercio interior y exterior de México. En las publicaciones periódicas resguardadas en CONDUMEX se localizaron datos sobre temas afines a la agricultura (aguas, plagas y jornaleros), mientras que en las *Memorias de la Secretaría de Fomento* publicadas en los periodos que van de 1883 a 1885 y de 1897 a 1911 hay información referente a legislación agrícola, entre la que destacan datos numéricos sobre adjudicación de terrenos baldíos, venta de terrenos nacionales, enajenaciones, concesiones gratuitas, etc.

En el Museo del Instituto Nacional de Antropología e Historia se buscó información tanto en el archivo (AMINAH) como en la biblioteca y la hemeroteca histórica. En el archivo se encontró un expediente muy interesante sobre las condiciones agrícolas del país en 1910. En la hemeroteca se ubicaron periódicos de la época en los que la máquina de hierro destaca como elemento decorativo y de análisis. En la biblioteca se tuvo la

⁴ Ma. Cecilia Zuleta, "La prensa agrícola del Porfiriato como fuente para la historia económica (Ensayo de fuentes)" en *Signos Históricos*. México, D.F.: Departamento de Filosofía, UAM–Iztapalapa, Plaza y Valdés Editores, vol. 1, núm. 2, julio–diciembre, 1999, pp. 59–88.

fortuna de consultar anuarios, boletines y libros con información estadística relevante. Entre los boletines estudiados se encuentran los siguientes: *Boletín de la Sociedad de Geografía y Estadística de la República Mexicana* (1876 a 1930) publicado por la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias* (1891 a 1899), *Boletín de la Secretaría de Fomento, Colonización e Industria de la República Mexicana* (1909 a 1911), *Boletín Extraordinario de la Secretaría de Agricultura y Fomento* (1918), y el *Boletín Oficial de la Secretaría de Agricultura y Fomento* (1917 a 1921) publicados por la Secretaría de Fomento. Si bien no hay series completas de ninguno de ellos, las cifras recabadas se complementaron muy bien con las obtenidas en el resto de los archivos y bibliotecas; pese a esto, como se verá a lo largo del trabajo, se presentan algunas series de tiempo con lagunas.

En Sonora, se revisó el Archivo Histórico del Gobierno del Estado de Sonora (AHGES). En el AHGES se consultaron los Protocolos de Instrumentos Públicos (PIP) del Fondo de Notarías (FN) y el Fondo Ejecutivo (FE). En los PIP correspondientes a los años que van entre 1885 y 1902 se localizaron datos sobre las fincas rústicas del municipio de Hermosillo, así como información respecto a las sociedades mercantiles fundadas en ese periodo. Todo ello revela que Hermosillo era un municipio en expansión, pues había una red de empresarios versátiles y muy activos que invirtieron sus capitales en una serie de negocios que poco a poco coadyuvaron al crecimiento de la región y de todo el estado. En el mismo AHGES se exploraron varios tomos pertenecientes al FE, donde se obtuvo información sobre sociedades agrícolas, datos numéricos sobre exportación–importación de productos agrícolas (particularmente de naranja), informes de gobierno y algunas reseñas sobre la situación del estado en diferentes años. Asimismo, se examinaron documentos en el Instituto Catastral y Registral del Estado de Sonora (ICRESON). Ahí se indagó en la Dirección General de Servicios Catastrales y en el Registro Público de la Propiedad (RPP). En el ICRESON se encontró información complementaria a la recopilada en los PIP.

Para nutrir el trabajo se recurrió a fuentes orales por medio del recurso de la entrevista en profundidad. Como se verá, los hermanos Pavlovich ocupan gran parte del trabajo, por lo que para construir y deconstruir su historia se entrevistó a uno de sus descendientes directos, José Pavlovich. Por fortuna se tuvo oportunidad de conversar con otros miembros de la misma familia, así como con personas que los conocieron, ya

sea por trabajar con ellos o por pertenecer al mismo grupo social. También se recurrió a las bibliotecas de México, D.F. y de Hermosillo con el propósito de consultar bibliografía para obtener material de trabajo. Los libros de José Ayala Espino,⁵ Douglass North,⁶ Werner Sombart,⁷ José Ma. Valdaliso⁸ y Diana Balmori,⁹ entre otros, sirvieron para dar sustento teórico al trabajo. Para analizar los cambios institucionales acaecidos durante la administración porfirista en nuestro país se tomaron como referencia los trabajos de Enrique Cárdenas,¹⁰ Paul Garner,¹¹ Mario Cerutti,¹² Carlos Marichal, Noel Maurer,¹³ John Coastworth,¹⁴ Jeffrey Bortz y Stephen Haber.¹⁵ Los trabajos de Juan José Gracida Romo¹⁶ sirvieron como base para estudiar el impacto de las transformaciones institucionales en Sonora, particularmente en el ambiente de negocios de Hermosillo. Otros libros sobre historia de Sonora y de Hermosillo que se usaron son los de F. T. Dávila,¹⁷ Gilberto Escobosa,¹⁸ Flavio Molina,¹⁹ Olivia Ruiz,²⁰ Pedro Ulloa,²¹ Miguel Tinker

⁵ José Ayala Espino, *Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*. México, D.F.: FCE, 2003, 448 p.; José Ayala Espino, *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México, D.F.: FCE, 2000, 397 p.

⁶ Douglass C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, D.F.: FCE, 1993

⁷ Werner Sombart, *El burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Madrid, Esp.: Alianza Editorial, 1998, 371 p.

⁸ Jesús Ma. Valdaliso y Santiago López, *Historia económica de la empresa*. Barcelona, Esp.: Nuevos Instrumentos Universitarios, Editorial Crítica, S.L., 2000, 573 p.

⁹ Diana Balmori, Stuart F. Voss y Miles Wortman, *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*. México, D.F.: FCE, 1990, 335 p.

¹⁰ Enrique Cárdenas, *Cuando se originó el atraso económico de México. La economía mexicana en el largo siglo XIX. 1780–1920*. Madrid, Esp.: Editorial Biblioteca Nueva, S.L., Fundación Ortega y Gasset, 2003, 357 p.

¹¹ Paul Garner, *Porfirio Díaz. Del héroe al dictador: una biografía política*. México, D.F.: Editorial Planeta, 2003, 291 p.

¹² Mario Cerutti y Carlos Marichal, "Estudio introductorio" en *La banca regional en México (1870–1930)* por Mario Cerutti y Carlos Marichal, compiladores. México, D.F.: COLMEX, FCE, 2003, pp. 9–46.

¹³ Noel H. Maurer, "Finance and oligarchy: banks, politics and economic growth in Mexico, 1876–1928". Tesis de doctorado en historia. Palo Alto, CA.: Departamento de Historia, Stanford University, 1997, 317 p.

¹⁴ John Coastworth, *El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato*, 2 vol. Colección SEP–Setentas. México, D.F.: Ediciones Era, 1976.

¹⁵ Jeffrey L. Bortz y Stephen Haber, "The New Institutional Economics and Latin American Economic History" en *The Mexican Economy, 1870–1930. Essays on the Economic History of the Institutions, Revolution, and Growth* por Jeffrey L. Bortz y Stephen Haber, editores. Palo Alto, CA.: Stanford University Press, 2002, pp. 1–20.

¹⁶ Juan José Gracida Romo, "Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora (1883–1895)" en *Historia General de Sonora, IV: Sonora Moderno: 1880–1929*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985, pp. 19–74; Juan José Gracida Romo, "El Sonora moderno (1892–1910)" en *Historia General de Sonora, IV: Sonora Moderno: 1880–1929*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985, pp. 77–138.

¹⁷ Francisco T. Dávila, *Sonora histórico y descriptivo*. Nogales, AZ.: Tipografía de R. Bernal, 1894, 328 p.

¹⁸ Gilberto Escobosa Gámez, "Las huertas de naranja; las primeras empresas" en *El Imparcial*. Hermosillo, Son.: octubre, 1997, p. 4; Gilberto Escobosa Gámez, *Crónicas, Cuentos y Leyendas Sonorenses*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1984, 199 p.

¹⁹ Flavio Molina Molina, *Historia de Hermosillo Antiguo. En Memoria del Aniversario Doscientos de haber recibido el título de Villa de Pitic (1783–1983)*. Hermosillo, Son.: Fuentes Impresores, S.A., 1983, 394 p.

²⁰ Olivia Ruiz, "Los rincones del crecimiento: inversión extranjera, desarrollo desigual y espacio en Sonora, 1880–1910" en *Región y Sociedad. Revista de El Colegio de Sonora*. Hermosillo, Son.: COLSON, vol. 11, núm. 18, julio–diciembre, 1999, pp. 103–121.

Salas²² y Steven Sanderson.²³ El único libro de historia publicado hasta hoy en el que se cuenta con detalle sobre la producción de naranja en Hermosillo es *Dejaron huella en el Hermosillo de Ayer y de hoy: Crónicas de Hermosillo de 1700 a 1967* de Fernando Galaz.²⁴ En dicho libro los hermanos Pavlovich figuran como los citricultores más importantes de la capital del estado. En el directorio de Federico García y Alva publicado en 1905²⁵ se le dedica una página completa a la firma “L. J. Pavlovich y Hno.”. En otros directorios publicados en el periodo de estudio se recopiló información muy útil sobre los citricultores.

La información cualitativa recabada en archivos y bibliotecas se vertió en bases de datos diseñadas especialmente para ello ajustándose, en todo momento, al tipo de datos. La bibliografía revisada sirvió para hilar y concatenar las partes y, así, dar forma al trabajo y ubicar al objeto de estudio, es decir, a los empresarios naranjeros dentro de un contexto amplio como parte de un todo y no como unidades separadas en un mundo de cristal. La parte medular del trabajo se elaboró a partir de información numérica y de entrevistas. La información estadística compilada en memorias, boletines, informes consulares y noticias de comercio interior y exterior de México se vació en bases de datos elaboradas con el fin de manejar las cifras con facilidad para calcular promedios, totales, hacer conversiones, tablas, gráficos, etc. Los datos duros fueron de vital importancia para presentar, por un lado, un panorama cuantitativo de la producción y comercialización de naranja en nuestro país, y, por otro, hacer comparaciones con Estados Unidos. Si bien todos los libros consultados fueron importantes porque sin ellos no hubiera sido posible armar esta investigación, la falta de material bibliográfico que hable directamente sobre el objeto de estudio²⁶ llevó a buscar otras fuentes de información. En consecuencia, como se dijo en líneas precedentes, la parte substancial del trabajo se construyó a partir de una serie de entrevistas sin las cuales no se hubiera

²¹ Pedro N. Ulloa, *El Estado de Sonora y su situación económica al aproximarse el primer centenario de la independencia nacional*. Hermosillo, Son.: Imprenta del gobierno á cargo de A. B. Monteverde, 1910, 216 p.

²² Miguel Tinker Salas. *In the shadow of the eagles: Sonora and the transformation of the border during the Porfiriato*. Berkeley, CA: University of California Press, 1997, 347 p.

²³ Steven E. Sanderson, *Agrarian populism and the Mexican state. The struggle for land in Sonora*. Berkeley, CA.: University of California Press, 1981, 290 p.

²⁴ Fernando A. Galaz, *Dejaron huella en el Hermosillo de ayer y de hoy: Crónicas de Hermosillo de 1700 a 1967*. 2 ed. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1996, 625 p.

²⁵ Federico García y Alva. *México y sus progresos. Álbum-Directorio del Estado de Sonora, 1905-1907*. Hermosillo, Son.: Imprenta oficial dirigida por Antonio B. Monteverde, 1905-1907, s.p.

²⁶ No hay libros que estudien a los empresarios naranjeros de Sonora, únicamente hay referencias muy escuetas a agricultores que se dedicaban a la producción y comercialización de naranja. Como se dijo, el libro que dedica más páginas a los cosecheros de naranja es el de Galaz y sólo se extiende hoja y media, mientras que el directorio de García y Alva dedica una hoja a un grupo de estos hombres, los Pavlovich.

podido “contar” la historia de los citricultores de Hermosillo y Villa de Seris, pues los recuerdos, anécdotas e historias narradas por los entrevistados permitieron acercarse más íntimamente al objeto de estudio.

En el Capítulo I, se analizan los cambios institucionales ocurridos durante la administración porfirista (1876–1910) en seis rubros: uno, comunicaciones; dos, marco normativo; tres, hacienda pública; cuatro, sistema bancario y financiero; cinco, legislación agrícola; y, seis, legislación hidráulica. También, se estudian las relaciones que guardaba México con el resto del mundo, así como las transformaciones suscitadas a raíz de la Revolución de 1910. En el Capítulo II, se comprobará que la sociedad sonoreense tuvo capacidad para desarrollar la naturaleza económica del empresariado, es decir, fue capaz de proporcionar las condiciones necesarias (marco institucional adecuado) para que los hombres de negocios desarrollaran sus actividades con libertad. Para ello, primero se examinan las reformas institucionales llevadas a cabo por los porfiristas sonorenses y sus efectos en el devenir del estado, así como en el ambiente de negocios de Hermosillo. Se muestra cómo se hicieron efectivos dichos cambios, cómo los efectos de la modernización se hicieron patentes y cómo configuraron el entramado productivo, comercial y financiero de la ciudad. Asimismo, se estudian algunos rasgos generales de los empresarios naranjeros, entre los que destacaron Rafael Ruiz, los hermanos Muñoz y los hermanos yugoslavos Lucas y Felipe Pavlovich. En el Capítulo III, se ilustran las zonas productoras de naranja en México, se hace un recuento estadístico de la producción a nivel nacional y se estudian los mercados en los que se comercializaba dicho fruto (Estados Unidos, Canadá, Centroamérica, Cuba). En el Capítulo IV, se mencionan las huertas existentes en Hermosillo, para luego analizar con detenimiento el proceso de producción, clasificación y empaque de naranja. Se va comparando el proceso seguido por la mayoría de los citricultores con el de los Pavlovich. Para contrastar se tomó como punto de referencia a los hermanos Pavlovich no sólo por la disponibilidad de fuentes al alcance de nuestra mano, sino porque, como se comprobará al final del trabajo, fueron los productores de naranja más importantes de finales del siglo XIX y principios del XX.

Capítulo I

Sobre ruedas, leyes y ...: la modernización ha llegado!

Al terminar la primera mitad del siglo XIX México era un país desigual, heterogéneo y desarticulado.¹ La inestabilidad política, económica y social impedía la explotación exitosa de sus riquezas naturales, así como su crecimiento y desarrollo. En consecuencia, la primera medida tomada por el general oaxaqueño Porfirio Díaz, al subir al poder en 1876, fue el establecimiento de la paz social, por medio de la cual se aseguraría el avance material, social y político.² Una vez alcanzada la estabilidad política y social, el país floreció en términos económicos. Para enunciarlo de acuerdo a la jerga porfirista: “México progresó”; pero, ¿qué propició dicho progreso?, ¿cómo se materializó?, ¿cuáles fueron sus efectos? Como se sabe, los cambios institucionales³ promueven la organización de los agentes económicos, por ende, para responder a estas interrogantes primero se analizarán dichos cambios, luego se presentará el ocaso del porfirismo y varios apuntes sobre el periodo revolucionario. El capítulo cierra con algunas conclusiones.

I.1 Reformas institucionales

En el último tercio del siglo XIX las circunstancias económicas del país obligaron a Díaz a realizar modificaciones institucionales, pues la ansiada modernización no podía llevarse a cabo de otra manera. Desde 1878, los inversionistas estadounidenses mostraron preocupación por los medios de comunicación existentes, la legislación mercantil a la que debían sujetarse al realizar operaciones en territorio mexicano y la

¹ La fragmentación regional se debía, entre otras cosas, al centralismo, la debilidad del aparato administrativo, la inseguridad en los caminos, la ausencia de una red adecuada de transporte y comunicación, las alcabalas (impuestos que se cobraban por el tránsito de mercancías entre líneas fronterizas estatales) y la falta de inversión e infraestructura.

² North, uno de los principales teóricos del Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), enfatiza que en el corto plazo es posible lograr crecimiento económico con regímenes dictatoriales (como en el caso del Porfiriato en México), porque en éstos predomina la fuerza sobre la ley; sin embargo, en el largo plazo, para crecer es indispensable desarrollar y perfeccionar el Estado de derecho. Douglass C. North, *Desempeño económico en el transcurso de los años*. Conferencia en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nóbel de Ciencias Económicas. [en línea], [citado 9 junio 2006], Formato html, Disponible en Internet: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>.

³ En opinión de North, el cambio institucional es un proceso complejo, que “conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico”. North, *Instituciones*, *op. cit.*, p. 13. Las reformas institucionales ocurren de forma gradual, incremental, pausada y lentamente, ya sea por iniciativa individual, colectiva u gubernamental. La innovación y/o cambio institucional ensancha la frontera de producción, mejora la asignación de recursos, la eficiencia económica, la distribución del ingreso y el bienestar de la población.

seguridad de sus propiedades y de su persona.⁴ Dichos cambios, para su estudio, se pueden agrupar en seis grupos, a saber: uno, comunicaciones; dos, marco normativo; tres, hacienda pública; cuatro, sistema bancario y financiero; cinco, legislación agrícola; y, seis, legislación hidráulica. Seguidamente se analizan cada uno de estos grupos.

1.1.1 Las comunicaciones

En 1876, México se distinguía por la ausencia de integración regional; desde la administración lerdistista la opinión pública coincidía en que contar con medios de comunicación baratos, seguros y confiables era indispensable para el desarrollo del país. No obstante, hasta el último tercio del siglo XIX, se dieron las condiciones para su consecución. En este sentido, en el Porfiriato, el medio de comunicación que recibió mayor impulso fue el ferrocarril. Vicente Riva Palacio, Ministro de Fomento durante la primera administración de Díaz, junto al Ejecutivo, promovió con ímpetu dicha inversión, argumentando, por un lado, que los gastos emanados por su mantenimiento eran menores a los exigidos por caminos y carreteras y, por otro, dando privilegios (exención de impuestos y otras subvenciones) a los inversionistas, quienes, únicamente invierten cuando las instituciones lo facilitan y/o premian.⁵ Pese a lo anterior, en un principio, su construcción fue difícil: primero, se concedió la administración de los mismos al gobierno federal; después, a los gobiernos estatales. Ambas alternativas fueron poco exitosas, por lo que se otorgaron concesiones a empresas privadas (nacionales o extranjeras).

Se celebraron contratos con el Ferrocarril de Tehuantepec, la Compañía Constructora Nacional Mexicana (después de su reorganización se denominó Ferrocarril Nacional Mexicano), el Ferrocarril Central Mexicano y la Compañía Limitada del Ferrocarril de Sonora. Debido a que las dos últimas conectarían a México con el tendido ferroviario de Estados Unidos el Congreso postergó su anuencia. Algunos diputados veían con recelo la inversión norteamericana en el camino de hierro porque: uno, los estados del norte de

⁴ ASRE. 15.2.1, 1878.

⁵ Hasta la expedición de la Ley de Ferrocarriles en 1899, la legislación en materia ferrocarrilera fue deficiente, produjo ambigüedad y falta de uniformidad en las concesiones. Paolo Riguzzi, "Los caminos del atraso: tecnología, instituciones e inversión en los ferrocarriles mexicanos, 1850–1900" en *Ferrocarriles y vida económica en México (1850–1950). Del surgimiento tardío al decaimiento precoz* por Sandra Kuntz y Paolo Riguzzi, coordinadores. México, D.F.: El Colegio Mexiquense, Ferrocarriles Nacionales de México, UAM–Xochimilco, pp. 31–97.

la República Mexicana estrecharían, aún más, sus vínculos comerciales con Estados Unidos; y, dos, desconfiaban del capital norteamericano.⁶ Finalmente, fueron aprobados unos meses antes de que terminara el primer cuatrienio de Díaz; así, en 1880, bajo la presidencia del general Manuel González, inició el auge de la construcción de ferrovías.⁷

La historiografía decimonónica coincide en que los ferrocarriles fueron la innovación más importante del siglo, empero, al mismo tiempo, se desarrolló la infraestructura necesaria para el uso de otros medios de comunicación, tales como el telégrafo y el correo. El gobierno federal promovió la construcción de una red telegráfica desde mediados de siglo, sin embargo, en la época porfiriana su construcción tomó vuelo: entre 1876 y 1907, se construyeron 635,665.34 Km. de líneas conectando pueblos, puertos y ciudades entre sí y con el extranjero.⁸ El Ejecutivo también impulsó el servicio postal como medio para acelerar las comunicaciones. Entre 1877 y 1896, el número de oficinas postales pasó de 53 a 471, en tanto que el número de agencias postales creció de 269 a 1,500; por su parte, el número de piezas transportadas entre los años fiscales 1878–1879 y 1894–1895 creció a una tasa anual de 9.27% para ubicarse, al final del periodo, en 665, 415,209 unidades.⁹ Poco a poco, se celebraron contratos con compañías ferrocarrileras y navieras para agilizar y abaratar el servicio de correo.

En menos de tres décadas el desarrollo de los medios de transporte y comunicación alcanzó un nivel sin precedentes en la historia independiente de nuestro país. Estas

⁶ En esta época, la Unión Americana, al igual que sus homólogos europeos, llevó a cabo una política de penetración económica más que de expansión colonial directa; por tanto, la inversión estadounidense en transporte era una forma de penetración pacífica por parte del gobierno americano, y constituía una amenaza, velada, pero no por ello menos perturbadora. A partir de 1893, el Secretario de Hacienda José Yves Limantour adoptó medidas para mexicanizar las empresas ferroviarias, esto es, para que el gobierno adquiriera mayor control mediante la compra de acciones y regulando su funcionamiento. Ello derivó en la formación de Ferrocarriles Nacionales de México en 1907.

⁷ Hasta 1876 se habían construido 638.3 Km. de rieles, para 1910 la cifra ascendió a 19,280 Km.; entre 1877 y 1910, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 6.05%. Francisco Calderón, "Los ferrocarriles" en *Historia moderna de México, VII-I: El Porfiriato, la vida económica* por Daniel Cosío Villegas, coordinador. México, D.F.: Editorial Hermes, 1985, p. 517, 541, 568 y 629.

⁸ Matías Romero, *Geographical and Statistical Notes on Mexico*. New York, NY: G. P. Putnam's Sons, The Knickerbocker Press, 1898, p. 122; Porfirio Díaz, Presidente de México (1876–1911), *Informe que en el último día de su período constitucional da á sus compatriotas el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos*, Porfirio Díaz acerca de los actos de su administración. México, D.F.: Tipografía de Gonzalo A. Esteva, 1880, p. 28; Manuel González, Presidente de México (1880–1884), *Manifiesto que en el último día de su período constitucional da á sus compatriotas el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos Manuel González, informando acerca de los actos de su administración*. México, D.F.: Tipografía Literaria de Filomeno Mata, 1884, p. 85; Peñafiel, *op. cit.*, 1893–1907.

⁹ Romero, *op. cit.*, p. 123 y 225.

mejoras coadyuvaron a unificar el espacio económico y social al integrar los mercados de bienes y de factores de producción, incrementar el volumen de carga transportada, disminuir los costos de transporte y transacción.¹⁰ Igualmente, facilitaron y agilizaron la comunicación intra e interregional, permitieron la movilización de capital humano y estimularon la inversión, dinamizando el progreso agropecuario, industrial y comercial (por el aumento de la demanda agregada y del número de transacciones realizadas).

1.1.2 Marco normativo

En medio de gran agitación política fue proclamada la Constitución liberal de 1857, la cual apuntaba:

“En la República todos nacen libres; la enseñanza es libre; todo hombre es libre para abrazar la profesión, industria ó trabajo que le acomode, siendo útil y honesto; nadie puede ser obligado á prestar trabajos personales; la manifestación de ideas no puede ser objeto de ninguna inquisición judicial ó administrativa; es inviolable la libertad de escribir ó publicar escritos; es inviolable el derecho de asociarse pacíficamente. . .”¹¹

A pesar de sus loables objetivos la debilidad del presidente Ignacio Comonfort, aunado a la inestabilidad política, la división interna del partido liberal, el desconocimiento de la constitución, entre otros factores, desencadenaron, en 1858, la Guerra de Reforma; y, más tarde, en 1859, la expedición de las Leyes de Reforma, las cuales separaron a la

¹⁰ Se definen como los costos institucionales que conllevan a una negociación exitosa. Entre sus componentes destacan los costos de información, negociación, contratación (diseño, vigilancia y cumplimiento de contratos), protección de los derechos de propiedad y fiscalización. Son diferentes a los costos de producción, pues éstos están relacionados con la transformación física de los productos, mientras que los de transacción “incluyen los costos atribuibles a la toma de decisiones, la planeación y ejecución de proyectos, los arreglos y negociaciones institucionales y el establecimiento de contratos”. Ayala, *Instituciones y Economía, op. cit.*, p. 184. Los costos de transacción determinan el intercambio, cuando son muy elevados lo obstaculizan e incluso lo impiden. Coase, en 1960, relacionó los costos de transacción, las instituciones y la economía neoclásica mediante el Teorema de Coase, el cual presupone que, en un mundo de cero costos de transacción, los derechos de propiedad se transfieren a quien más los valora. La integración vertical reduce estos costos. Altos costos de transacción originan fallas en el mercado, pero dichas fallas no justifican la intervención gubernamental, pues, en muchas ocasiones, ésta va aparejada a mayores costos; de ahí que, el estado debe intervenir únicamente si su participación genera beneficios netos. Robert Coater y Thomas Ullen. *Derecho y Economía*. México, D.F.: FCE. 1998, 686 p.; Ronald H. Coase, *El problema del costo social*, [en línea], Chile, Centro de Estudios Públicos, [citado 10 junio 2006], Revista Estudios Públicos, Formato pdf, Disponible en Internet: <http://eumed.net/cursecon/textos/coase-costos.pdf>, ISSN 0716-1115. Artículo publicado originalmente en *The Journal of Law and Economics*, octubre 1960.

¹¹ Ricardo García Granados. *La Constitución de 1857 y las leyes de reforma en México. Estudio histórico-sociológico*. México, D.F.: Tipografía Económica, 1906, p. 40.

Iglesia del Estado. Si bien es cierto, tanto la carta magna como las Leyes de Reforma fueron importantes porque se avanzó en la creación de instituciones formales, faltaba mucho por hacerse. De acuerdo a García Granados, la Constitución de 1857 se caracterizó por ser “*un sistema político–filosófico de escasa aplicación práctica, consistiendo su principal mérito en mantener á la vista del pueblo un ideal digno á que aspirar*”.¹² En este contexto, conviene preguntarse: ¿qué impidió su consolidación política (democrática) y económica? La respuesta se encuentra en la precariedad de las instituciones que imperaban en el país.

Ante este estado de cosas, Porfirio Díaz se propuso modernizar el marco institucional, con el fin de promover el “orden y el progreso”. En el curso de su administración se registraron cambios legislativos al promulgarse una serie de leyes, códigos, reglamentos y ordenamientos, es decir, se crearon instituciones,¹³ que permitieron poner en práctica, por medio de organizaciones,¹⁴ los principios liberales de la carta magna. Algunos incidieron en el desempeño económico casi de forma inmediata, mientras que otros fueron rectificadas varias veces antes de ser operativos.¹⁵ Como parte de este proceso de modernización institucional y gracias a que desde 1883 el Congreso federal podía legislar en materia comercial, bancaria y minera a nivel nacional, en 1884, se promulgaron el Código de Comercio, el Código Civil y el Código de Minería.

¹² *Ibid.*, p. 122–123. Subrayado mío.

¹³ Según North, las instituciones “son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico”. North, *Instituciones, op. cit.*, p. 13. Las instituciones son el conjunto de reglas que articulan, dan forma y restringen (fijan derechos, obligaciones, prohibiciones, gratificaciones, penas) la convivencia humana en el ámbito económico, político y social, es decir, los mecanismos que limitan las acciones de individuos o grupos, a la par que estructuran el día a día. De acuerdo a su grado de formalización, las instituciones pueden ser formales (escritas) o informales (no escritas). En tanto que las normas formales gozan de heteronomía (son dados por un ente ajeno a los individuos), bilateralidad (imponen derechos y obligaciones), exterioridad (sólo atañen a la conducta externa de los individuos) y coercitividad (el Estado está facultado para actuar ante su inobservancia); las instituciones informales son, en su mayor parte, autoimpuestas y el Estado no puede exigir su cumplimiento.

¹⁴ Las organizaciones u organismos son grupos de personas que se reúnen para lograr determinados objetivos, “son las instancias o arenas en las cuales los individuos se relacionan y organizan en grupos para emprender acciones cooperativas y actuar como “actores colectivos” en el mercado, por supuesto de acuerdo con las reglas contenidas en las instituciones existentes”. Ayala, *Instituciones y Economía, op. cit.*, p. 64. Las organizaciones pueden ser cuerpos políticos (Congreso, partidos políticos); económicos (empresas, huertas, ranchos, cooperativas, sindicatos); sociales (iglesias, asociaciones); y, órganos colectivos (escuelas, universidades). North, *Instituciones, op. cit.*, p. 15.

¹⁵ Cárdenas, *op. cit.*, 357 p.

El Código de Comercio que se decretó el 20 de abril de 1884, entró en vigor el 20 de julio del mismo año; para 1888 se complementó con la Ley de sociedades anónimas. Cinco años después, en 1889, fue revisado; el 1º de enero de 1890 fue puesto en vigor (con algunas modificaciones sigue vigente). El primero “adoptó el principio de la libertad para ejercer el comercio...alejándose definitivamente de la necesidad de la matriculación del comerciante, hasta el punto de que no se le impuso la obligación de inscribirse en el Registro de Comercio...situación que, respecto al comerciante individual, no al colectivo o social, mantiene el Código vigente...”.¹⁶ Cabe destacar que el reglamento de 1884 “excluyó la actividad agrícola y ganadera como comercial...en cambio...el Código vigente, sí la incluyó...”.¹⁷ Además, en el cuarto libro hacía referencia a la propiedad industrial (*know how*), las marcas de fábrica, el traspaso de empresas y cómo debía procederse civil y judicialmente en caso de usurpación de nombres, marcas y muestras. Por su parte, la ordenanza de 1889, a diferencia de su predecesor, acogió “el modelo objetivo francés del acto de comercio, en lugar del papel protagónico del comerciante matriculado”.¹⁸ Asimismo, reconoció cinco tipos de sociedades mercantiles, siendo las sociedades anónimas por acciones y las de responsabilidad limitada las más importantes; e incorporó, en sus libros cuarto y quinto, disposiciones sobre la quiebra y disolución de empresas, así como sobre juicios mercantiles. También, como se analizará más adelante, autorizó la fundación de bancos.

Con respecto al Código Civil Enrique Cárdenas señala: “sustituyó el concepto de la ley de contratos que anteriormente se basaba en la norma formalista de la validez contractual, por la más liberal sustentada en la buena voluntad de las partes para otorgar validez a los contratos”.¹⁹ Este código, al igual que los otros dos, clarificó los derechos de propiedad²⁰ generando un ambiente de confianza y certidumbre²¹ entre los empresarios, promoviendo la inversión y el ahorro e impulsando la actividad económica.

¹⁶ Jorge Barrera Graf. *Codificación en México. Antecedentes. Código de comercio de 1889, perspectivas*, [en línea], México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991, [citado 14 abril 2006], Serie: E. VARIOS, Núm. 50. Formato html, Disponible en Internet: <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/5.pdf>, ISBN 968-36-2025-6.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ Cárdenas, *op. cit.*, p. 212.

²⁰ Son las instituciones establecidas por la ley con respecto a una propiedad determinada que estimulan el intercambio, la inversión, el ahorro, la innovación y, en general, la actividad económica. Son “el conjunto de relaciones económicas y sociales que definen la posición de cada individuo con respecto a la utilización de recursos escasos”. F. Furubotn y S. Pejovich, “Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent

El tercer y último código dictado en 1884 fue el Minero, el cual derogó las ordenanzas de 1783. En palabras de Cárdenas: "el Código buscó ampliar las concesiones, distribuir y facilitar el trabajo y reducir la carga fiscal. Pero los mineros lo rechazaron por ser una ley con muchas confusiones y principios desorganizadores, al grado que entre 1884 y 1887 se emitieron más de 50 circulares tendientes a solucionar las confusiones y los vacíos de la ley".²² El 4 de junio de 1892, se proclamó un nuevo Código de Minería con el que se liberalizó esta actividad. El contenido de este último tuvo varios efectos: primero, ofreció certidumbre jurídica al definir los derechos de propiedad mineros; segundo, fue malinterpretado: se creía que los propietarios de los títulos eran dueños del subsuelo; y, tercero, promovió la especulación porque no era necesario explotar las riquezas para conservar el título. En 1910, entró en vigor la Ley Minera de 1909.

En resumen, puede afirmarse que la "libertad reglamentada" que surgió a partir de la creación de las instituciones mencionadas (Código de Comercio, Civil y Minero) estableció con claridad las reglas del juego (normas jurídicas) a las que debían sujetarse los empresarios de la época, garantizando los derechos de propiedad, reduciendo la incertidumbre, aumentando la credibilidad y confianza en la administración pública, disminuyendo los costos de transacción e incentivando el ahorro, la inversión (así como sus tasas de retorno) y la demanda agregada. Asimismo,

Literature" en *Journal of Economic Literature*, 1972, p. 1138 en Ayala. *Instituciones y Economía*, op. cit., p. 214. Los derechos de propiedad tienen dos elementos: uno, la facultad de las personas para hacer uso exclusivo de sus recursos mientras no violen los derechos de terceros; y, dos, la habilidad para cambiar o transferir esos derechos por voluntad propia. De este modo, detallan la manera en que los individuos se benefician o perjudican y quién debe "internalizar" (pagar) las externalidades (costos y beneficios externos). Su ambigüedad impide la asignación eficiente de recursos, su aprovechamiento y distribución, ya que el valor de los bienes, en parte, está determinado por los derechos legales que se transfieren con ellos. Beyer sostiene que se producen "fallas del mercado" cuando los derechos de propiedad no existen o cuando su transferencia o recombinación tiene costos muy elevados; para solucionar estos problemas es necesario, por un lado, definirlos y, por otro, promover ordenamientos sociales alternos al mercado (por ejemplo, la empresa). El Estado debe precisarlos con claridad, garantizar su cumplimiento y, si fuere necesario, sancionar su inobservancia, para fomentar la cooperación entre los agentes, incentivar la actividad económica y alcanzar la eficiencia. El proceso de especificación de estos derechos es costoso, porque incluye costos de definición, exclusión, transferencia, negociación, imposición y vigilancia. Harald Beyer. *Ronald H. Coase y su contribución a la teoría de la economía y del derecho*, [en línea]. Chile, Centro de Estudios Públicos, 1992, [citado 10 junio 2006], Revista Estudios Públicos (Núm. 45), Formato pdf, Disponible en Internet: <http://demo.vrweb.cl/cgi-bin/dms/procesa.pl?plantilla=%2fdms%2fbase%2html&contenido=docum ento&idd oc =1093>, ISSN 0716-1115.

²¹ Los agentes económicos promueven la creación de instituciones o los cambios al marco institucional porque: uno, propician la creación de un ambiente de negocios favorable; dos, dan certidumbre y confianza al estimular la cooperación; tres, disminuyen los riesgos en el intercambio; cuatro, amortiguan conflictos y/o proporcionan soluciones a desajustes causados por el mercado, derechos de propiedad, contratos; y, cinco, divulgan y abaratan el acceso a la información, etc.

²² Cárdenas, op. cit., p. 213.

al igual que los ferrocarriles, contribuyeron a unificar el espacio económico porque tenían jurisdicción en todo el territorio nacional.

1.1.3 Hacienda pública

Al acceder Díaz al poder la situación del erario era precaria, ya que la mayor parte de los ingresos estaban comprometidos; para allegarse recursos se redimieron las rentas públicas (más tarde se suspendieron sus consignaciones), se liberaron las rentas nacionales, se reformaron leyes y decretos, se bajaron los salarios de los empleados federales, se contrataron empréstitos y se fijaron las bases para reestructurar la deuda pública.²³

Durante el Porfiriato la política fiscal, con sus altas y bajas, fue eminentemente expansiva. De acuerdo a Cárdenas, en los periodos 1870–1892 y 1903–1910 el gasto federal creció a un ritmo promedio anual de 6.8%, mientras que entre 1893 y 1902 el gasto fue menor al de 1892 y permaneció inalterado.²⁴ Parte de los ingresos del gobierno procedían del cobro de alcabalas, de los impuestos provenientes del comercio exterior y del Impuesto del Timbre. A lo largo del régimen porfirista, la expansión de la actividad económica, evidenció, una vez más, la necesidad de modificar el sistema tributario a través de múltiples ordenamientos fiscales; en consecuencia, la participación de cada uno de los rubros mencionados cambió: las entradas por concepto de alcabalas disminuyeron en favor de los ingresos derivados del comercio interior y exterior.

Como se sabe, desde mediados de siglo los comerciantes pugnaban por la abolición de alcabalas, puesto que trastornaban la producción, segmentaban, limitaban y debilitaban el comercio interno al encarecer las mercancías, animaban la hostilidad económica entre las entidades y originaban abusos por parte del causante. Luego de algunas reformas parciales al Artículo 124 constitucional y con el apoyo de los estados del centro, el 23 de abril de 1896 el Ejecutivo anunció la supresión de las alcabalas y para el 1º de julio la abrogación de las aduanas interiores. Esta medida tuvo dos efectos: por

²³ Jorge Castañeda Zavala, "La transformación de hacienda pública: de la república restaurada al Porfiriato" en *Revista Análisis Económico*, México, D.F.: UAM–Azcapotzalco, vol. XV, núm. 032, 2000, pp. 257–279.

²⁴ Cárdenas, *op. cit.*, p. 151. El análisis de las cifras reflejan que la composición del gasto se modificó: en un principio, con el propósito de pacificar al país y mantener el orden, se destinó más del 50% del presupuesto federal al gasto militar; a partir de 1880 se redujo significativamente, ubicándose alrededor de 26.7% entre 1881 y 1910. *Ibid.*, p. 151–152.

un lado, redujo los ingresos públicos obligando al gobierno a diversificar el origen de sus ingresos; por otro, disminuyó los costos de transacción, estimuló el comercio y coadyuvó a integrar el espacio económico. El fortalecimiento del comercio interno se tradujo en un incremento de los ingresos públicos mediante el cobro del Impuesto del Timbre, el cual, desde 1895, se "convirtió en un baluarte de las finanzas públicas del Porfirismo".²⁵

Los ingresos obtenidos por medio del cobro de gravámenes al comercio exterior crecieron, ya que las exportaciones nacionales aumentaron a un ritmo promedio anual de 7.35% entre 1877–1878 y 1910–1911, pasando de \$29, 255,470 a \$283, 632, 639.²⁶ Las modificaciones legislativas en materia de política arancelaria obedecieron a la necesidad de ensanchar la recolección fiscal, de tal suerte que la política comercial estuvo supeditada a las necesidades del erario. La Tarifa de 1872 reglamentó las aduanas; en 1875 y 1879, para proteger a la industria textil y química, aumentaron los aranceles; en 1881, se fijó un arancel por cada 100 Kg. de mercancías importadas; en 1885, se incrementaron las tasas entre 15 y 30%; para 1887, se estableció un arancel general que disminuyó las tarifas en la importación de bienes intermedios y de capital; tras la crisis fiscal de 1892–1893, se elevaron las tasas impositivas; en 1902 y 1903, las tarifas se indizaron parcialmente al oro para elevar la recaudación fiscal; finalmente, en 1905, se revisó la legislación arancelaria y se protegieron muchas industrias.²⁷ Los continuos cambios a las reglas formales aduaneras facilitaron la clasificación de las mercancías y protegieron la industria nacional, a la vez que promovieron el comercio exterior, combatieron el contrabando al disminuir los derechos de importación, ayudaron a solventar las crisis y proporcionaron ingresos al Estado al fortalecer el tesoro público.

A pesar de lo anterior, los subsidios otorgados para la construcción de ferrocarriles, el servicio de la deuda y la depreciación del peso plata frente al dólar, asociado a la crisis externa y a las malas cosechas, aumentaron significativamente el gasto gubernamental ocasionando, desde 1883, crisis fiscal. Hasta 1882 (dos años después de la aprobación de varias concesiones ferrocarrileras), la Secretaría de Hacienda reportó equilibrio en las finanzas públicas, empero, después de 1883 se presentaron balances deficitarios.

²⁵ *Ibid.*, p. 157.

²⁶ *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México, D.F.: COLMEX, 1960, p. 480.

²⁷ *Ibid.*, p. 165–169.

Manuel Dublán suspendió el pago de la deuda mediante la Conversión Dublán; la situación del erario no mejoró gran cosa, pues siguieron registrándose déficit públicos, principalmente por el pago de la deuda. La situación se volvió insostenible, sobre todo entre 1887 y 1889; para remediarla el gobierno vendió tierras baldías y contrató tres empréstitos externos: el primero, en 1888, por 10.5 millones de libras esterlinas; el segundo, en 1899, por 22.5 millones de libras esterlinas; y, el tercero, en 1890, por 6 millones de libras esterlinas.²⁸

En 1891, cuando José Yves Limantour tomó la batuta de la Secretaría de Hacienda, el escenario era inestable, así que, por medio de ordenamientos fiscales, contrajo el gasto; aumentó algunos impuestos sobre tabacos y compañías de seguros; creó nuevos gravámenes sobre la producción de alcoholes, hilaza y tejidos de algodón (17 de noviembre de 1893); modificó los aranceles; incrementó los prediales en el Distrito Federal; rescindió contratos de arrendamiento de casas de moneda; y, movido por la crisis fiscal de 1892–1893, contrató con la banca extranjera, a fines de 1893, un crédito de 600,000 libras esterlinas con 6% de interés.²⁹ De esta forma, se aseguró el pago de la deuda, se estabilizaron las finanzas públicas y se creó el ambiente apropiado para promover la suspensión de las alcabalas (1896), la reglamentación de las instituciones financieras (1897) y la conversión del sistema bimetálico al patrón oro (1905).³⁰ A partir de 1896 y hasta 1908, el equilibrio del balance presupuestario se expresó en superávit. Lo anterior generó credibilidad y confianza en el gobierno, de ahí que, en 1904 y 1910, al contratar dos empréstitos más por 40 millones de dólares y 22.7 millones de libras esterlinas a una tasa de 4%, respectivamente, no se exigieron garantías.³¹

Se puede dilucidar que durante el Porfiriato la política fiscal expansiva contribuyó al progreso del país: la inversión en obra pública coadyuvó a la integración de unidades física y productivamente fragmentadas y, por ende, a vigorizar el crecimiento económico. El aumento del gasto, aparejado a la abolición de las alcabalas, sirvió como

²⁸ Carlos Díaz Dufoo, *México y los capitales extranjeros*. París, Francia: Librería de la Vda. de Ch. Bouret, Imprenta Francesa, 1918, p. 405–406.

²⁹ *Ibid.*, p. 406.

³⁰ La depreciación constante del peso plata frente al dólar se acentuó alrededor de 1895 provocando: uno, mayor carga en el servicio de la deuda; dos, benefició a la economía del país al hacer más competitivas las exportaciones y encarecer los bienes que podían producirse internamente; tres, favoreció la inmigración de capitales porque las transacciones y el pago de impuestos se realizaba en pesos plata; y, cuarto, perjudicó los salarios de los trabajadores.

³¹ Díaz Dufoo, *op. cit.*, p. 408–409.

catalizador del comercio interno; además, las modificaciones al sistema impositivo no sólo permitieron su modernización, sino que fortificaron el fisco. Por su parte, el adecuado manejo de la deuda pública, ayudó a mejorar la imagen que se tenía del gobierno mexicano en el extranjero, facilitando el financiamiento por parte de la banca extranjera y promoviendo la entrada de capitales externos al país.

1.1.4 Sistema bancario y financiero

La evolución del sistema bancario mexicano fue tardía, si se compara con otros países: hasta el decenio de 1870 se sentaron las bases para su desarrollo. En 1864, se fundó el Banco de Londres y México; en la década de 1870, se establecieron dos bancos en Chihuahua; en 1882, se constituyeron el Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano. Dos años después, movidos por el pánico bancario de 1883, éstos últimos se fusionaron para formar el Banco Nacional de México (Banamex), el cual se encontraba íntimamente relacionado con el gobierno, pues se pretendía que "se convirtiera en el sostén del tesoro federal".³² Por lo anterior, gozaba de privilegios, tenía algunas atribuciones propias de un banco central, pero pertenecía y era administrado por la iniciativa privada.³³

El Código de Comercio de 1884 dio pie al gobierno para otorgar amplias concesiones a los bancos, sin embargo, las ventajas de las que disfrutaba Banamex sembraron discordia. Consecutivamente, a la luz del Código de Comercio de 1889, con previa autorización de la Secretaría de Hacienda y del Congreso de la Unión, entre 1888 y 1891, se confirieron concesiones a siete bancos locales de emisión: dos en Chihuahua, dos en Yucatán, uno en Durango, uno en Nuevo León y uno en Zacatecas.³⁴ Los contratos firmados con particulares carecían de uniformidad, lo que sugiere, que en los

³² Cárdenas, *op. cit.*, p. 176.

³³ Entre las prerrogativas se pueden mentar las siguientes: derecho de emisión, exención casi total de pago de impuestos, recolección de ingresos provenientes del pago de impuestos federales, participación en negociaciones con la banca extranjera, apertura al gobierno de una cuenta corriente por \$4, 000,000 con un interés de 6%. Banamex abrió una línea de crédito al gobierno a cambio de que éste pusiera barreras a la entrada a nuevos competidores. Maurer argumenta que Banamex no funcionaba como banco central, ya que no actuaba como prestamista de última instancia, ni era responsable de la estabilidad del sistema bancario en su conjunto. Maurer, *op. cit.*, 317 p.

³⁴ Mónica Gómez. "El crecimiento de la banca local de emisión en México, 1897-1910" en *La banca regional en México (1870-1930)* por Mario Cerutti y Carlos Marichal, compiladores. México, D.F.: COLMEX, FCE, 2003, pp. 321-345.

primeros años del Porfiriato, las reglas del juego variaban de acuerdo con la capacidad de negociación de los interesados.

En este contexto, para homogenizar los convenios individuales y regular el estatus de los bancos de emisión, el 19 de marzo 1897 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito, la cual dinamizó el desarrollo del sistema bancario al aprobar la creación de bancos emisores, hipotecarios y refaccionarios.³⁵ La ley propició la formación de un esquema combinado en el que, a la par de dos bancos nacionales fuertes, se estimuló el establecimiento de un conjunto de bancos–sociedades anónimas locales. En el primer grupo figuraban Banamex y el Banco de Londres, mismos que conservaron muchas de sus ventajas –podían abrir libremente sucursales y agencias a lo largo y ancho del territorio nacional (*branch banking*), siguieron siendo los únicos emisores en el Distrito Federal. Dentro del segundo grupo se destacaron los bancos locales de emisión, los que estaban facultados para emitir billetes por el doble de sus reservas en metálico (o el triple de su capital social); debían limitar sus préstamos a plazos no mayores de seis meses (por medio de artilugios jurídicos se obvió esta restricción); no podían otorgar créditos hipotecarios; y, únicamente podían abrir sucursales dentro de un área limitada. Según Gómez, la ley bancaria, mediante el sistema impositivo, funcionaba a través de un mecanismo de incentivo–desincentivo a la entrada de nuevos organismos al mercado, ya que a la primera institución emisora en establecerse, en cada una de las entidades federativas, se le dispensó el pago de ciertos impuestos; mientras que las subsiguientes debían cubrir requisitos adicionales, tales como mayor capital y el pago de gravámenes más elevados.³⁶ Dicho de otro modo: se incentivó la fundación de bancos hasta cierto punto, porque también se limitó su apertura por medio de barreras a la entrada generando, así, monopolios regionales y una oligarquía bancaria. En un principio Banamex y el Banco de Londres boicotearon a los bancos estatales, por lo que, para apoyarlos, en 1899, se creó el Banco Central Mexicano. Posteriormente, se cambiaron las reglas formales al emitirse las Leyes de 1905 y 1908, por cuyo conducto se limitó la inauguración de nuevas instituciones de crédito hasta el 19 de marzo de 1922, y se facilitó la transformación de los bancos emisores en refaccionarios.

³⁵ Los bancos hipotecarios y refaccionarios fueron aprobados para otorgar créditos agrícolas de largo y mediano plazo, respectivamente; sólo se crearon unos cuantos.

³⁶ Gómez, *op. cit.*, pp. 321–345.

La creación de instituciones bancarias formales fortaleció el sistema bancario de varias maneras: primero, uniformó las reglas del juego y proporcionó estabilidad legal; segundo, la existencia *per se* de entidades capaces de realizar todo tipo de operaciones de banca redujo la incertidumbre y, por tanto, los costos de transacción;³⁷ tercero, disminuyó significativamente su grado de concentración al aumentar el número de bancos;³⁸ cuarto, redujo el costo de monitoreo de las reglas al regular de manera más estricta su funcionamiento; quinto, aumentó la oferta monetaria, los medios de pago disponibles y la economía se monetizó; sexto, fortaleció el crédito interno (al aumentar su monto y ponerlo al alcance de un sector de población más amplio –pequeños agricultores, ganaderos, industriales y comerciantes); y, séptimo, bajaron las tasas de interés y tendieron a convergir. Estos cambios se expresaron en el alza de la inversión y del ahorro (captaba recursos de empresarios, así como de pequeños y medianos ahorradores) y, en consecuencia, en el repunte de la actividad económica en su conjunto. Una buena parte de las industrias más grandes y prosperas del país se fundaron en este periodo.

Por su parte, el desarrollo del régimen bancario se encuentra estrechamente vinculado con el del sector financiero. En 1895, se creó la Bolsa de Valores, para 1910 cotizaban 125 empresas. El mercado de valores gubernamentales era muy deficiente: “se negociaron con fuertes descuentos, hubo repudios ocasionales y suspensiones de pagos temporales que poco hicieron por desarrollar y fortalecer este mercado. Incluso, aún después de la estabilización de las finanzas públicas por Limantour, parece ser que el gobierno no estaba particularmente interesado en promover el desarrollo de un mercado de valores gubernamentales”.³⁹ Pese a lo anterior, contribuyó a movilizar recursos.

³⁷ De acuerdo a Coase, los bancos, como instrumentos de intermediación financiera, disminuyeron la incertidumbre al hacer asequible información que de otro modo no estaría disponible para un individuo o una empresa.

³⁸ Esto se refiere al sistema en su conjunto porque, como se mencionó en líneas precedentes, los bancos regionales crearon monopolios.

³⁹ Cárdenas, *op. cit.*, p. 183.

1.1.5 Legislación agrícola

No se puede abordar el estudio del Porfiriato sin examinar la evolución del sector agrícola y sus cambios legislativos, ya que, en 1910, el 85% de la población aún vivía en áreas rurales.⁴⁰ Antes de la llegada de Díaz al poder la agricultura era incipiente, puesto que, en gran parte del territorio nacional, la inestabilidad política, la inseguridad, el deterioro de los caminos, la falta de transporte barato, la fragilidad institucional, entre otros, limitaban su crecimiento. Coexistían, y siguen coexistiendo, formas de tenencia de la tierra y sistemas de producción agrícola muy diversos: pequeñas comunidades autárquicas producían suficiente para el consumo familiar, otras distribuían sus pequeños excedentes en mercados cercanos, algunas cosechaban productos de calidad internacional para comercializarlos en el extranjero.

Durante la época porfiriana el gobierno llevó a cabo una serie de reformas institucionales, con el objeto de promover y apoyar el crecimiento de la actividad agropecuaria. Por un lado, se remozaron caminos y carreteras para enlazar haciendas o poblados pequeños a zonas de influencia más grandes; se construyeron rieles para integrar el mercado nacional y vincularlo con la zona fronteriza; y, se suprimió el sistema de alcabalas para acelerar la integración espacial y económica. Por otro, se aprobaron leyes sobre la ocupación de terrenos baldíos y decretos sobre colonización y compañías deslindadoras, que permitieron la venta de terrenos baldíos, fortalecieron las haciendas agroexportadoras y definieron los derechos de propiedad.

El 20 de julio de 1863, se expidió la Ley sobre terrenos baldíos, no obstante, en el último tercio del siglo XIX había grandes extensiones de tierras baldías, sobre todo en el norte de la república, caracterizado por su escasa densidad demográfica. Con el pretexto de impedir una posible intervención extranjera, poner las tierras a producir, colonizar los terrenos vírgenes y como una forma de obtener recursos, para sufragar las obras de comunicación e infraestructura y amortizar el servicio de la deuda pública, el gobierno federal emitió leyes de colonización. Así, el 15 de diciembre de 1883 se promulgó la Ley de Colonización de Terrenos Baldíos con el fin de expropiar y deslindar terrenos aptos para la agricultura.

⁴⁰ Gamer. *op. cit.*, p.187.

Debido a que la Federación no contaba con los recursos necesarios para hacer el catastro de tierras baldías concedió permisos a empresas privadas para que lo hicieran. Las compañías deslindadoras fueron contratadas por la Nación para evitarse problemas, aceptaban como válido prácticamente cualquier título que se les presentara y recibieron como pago por sus servicios una tercera parte de la tierra deslindada. A menudo se afirma que dichas compañías sirvieron para otorgar favores, enriquecer a unos cuantos y despojar a los pueblos de sus tierras, empero "la Secretaría de Fomento, encargada de llevar a cabo el proceso, administró muy bien los contratos bajo los cuales operaban [...], mismos que se entregaban prácticamente a quienes los solicitaban y sin favoritismos especiales".⁴¹ A pesar de ello se presentaron problemas, porque, en ocasiones, los deslindes eran deficientes y los planos suministraban datos cuestionables.

Para subsanar estos inconvenientes, en 1884, se expidió una nueva ley de colonización y para el 26 de marzo de 1894 se promulgó la Ley de Tierras. El objetivo de ésta última era perfeccionar los títulos de propiedad de los predios rústicos para hacerla menos insegura, más valiosa y productiva e incentivar su adquisición. La Ley de 1894 definió con claridad el procedimiento para deslindar, resguardar, arrendar y adjudicar los terrenos baldíos; puntualizó mejor los derechos de propiedad de los dueños y los garantizó al perfeccionar los títulos; y, creó las Agencias de Tierras y el Gran Registro de la Propiedad. Las primeras se abrieron en las capitales de todos los estados para facilitar las operaciones de terrenos baldíos; el segundo, es decir, el Gran Registro de la Propiedad, sustituyó todos los documentos que resguardan la posesión de un predio, por un certificado que avalaba definitivamente su propiedad y disipaba todo tipo de dudas de autenticación.

Con el afán de afinar aún más la legislación agrícola e incentivar ese sector, el 5 de junio de 1894 el Congreso autorizó el Reglamento de la Ley de Tierras; en ese mismo año, se facultó a los ayuntamientos para proteger los ejidos y tramitar su reparto. "En 1896, entró en vigor una nueva ley para permitir al estado entregar en propiedad a indígenas aquellos predios que estuvieran ocupando (ilegalmente) tierras nacionales o baldías cuyo valor no pasara de 200 pesos".⁴² Al poco tiempo se dictó la Ley de 27 de

⁴¹ Cárdenas, *op. cit.*, p. 223.

⁴² *Ibid.*, p. 227-228.

marzo de 1896, cuyo propósito era ceder gratuitamente a los sembradores más humildes y a las nuevas poblaciones una fracción de tierra. La Ley de 17 de marzo de 1896 se corrigió por medio del Reglamento de 6 de septiembre de 1897, el cual precisó los terrenos que se cederían, estableció los requisitos para obtenerlos y fijó las reglas para la formación de expedientes.

En el primer lustro del siglo XX, la modificación de las reglas formales en materia agrícola no se hicieron esperar; muestra de ello es que, en 1901, se enmendó el artículo 27 constitucional para legalizar la propiedad comunal entre las comunidades indígenas –la Ley de 1894 les impidió poseer terrenos comunes. Mediante la aprobación del Decreto de 30 de diciembre de 1902 se simplificó la clasificación de los terrenos de la Nación; se salvaguardó la propiedad de los predios si no se tenía título de propiedad, pero se había ocupado por más de 30 años; se limitó la facultad de deslindar terrenos a terceras personas (empresas privadas); se promovió con mayor ímpetu el perfeccionamiento de los títulos de propiedad en el caso de propiedades mancomunadas que se han transmitido de manera informal de padres a hijos; y, el Ejecutivo adquirió autoridad para reservar permanentemente terrenos para bosques.

En 1905, se ajustó el Decreto de 1902 para hacerlo más explícito: se emitió la Ley de 19 de diciembre de 1905. Cuatro años después, se expidió el Decreto de 18 de diciembre de 1909 en el que, entre otras cosas, se suspendían las disposiciones de tierra vigentes en la parte de denuncia de terrenos baldíos, así como la facultad del Ejecutivo para enajenar terrenos nacionales; se otorgó a la Secretaría de Fomento la posibilidad de arrendar terrenos baldíos para su explotación, la autoridad para deslindarlos, destinarlos a la colonización (solamente se podían enajenar 5,000 Has. por persona) o reservarlos para bosques. En todos los casos se debía procurar que las tierras se adjudicaran a los lugareños y que se respetaran los derechos de las comunidades, para evitar abusos, especialmente contra los indígenas. Desafortunadamente no siempre fue posible, a pesar de que Porfirio Díaz aconsejó tomar en cuenta los intereses de las comunidades y señaló que había que exponerles a sus miembros los beneficios de la privatización. En ciertos conflictos Díaz intervino personalmente para abogar por los menos favorecidos, sin embargo su capacidad fue limitada.⁴³

⁴³ Garner, *op. cit.*, 291 p.

Si bien la Secretaría de Fomento observó el cabal cumplimiento de la Ley de Tierras y su Reglamento y nombró comisiones de ingenieros para rectificar los deslindes, no siempre pudo comprobar materialmente la veracidad del trabajo topográfico. Para aminorar las quejas contra las compañías deslindadoras el gobierno revisó la política agraria, propuso un proyecto de ley para combatir las irregularidades en esta cuestión (8 de noviembre de 1909),⁴⁴ y expidió otros decretos para suspender la entrega de nuevos títulos de propiedad. Finalmente, el 27 de junio de 1910 se proclamó el Reglamento del Decreto de 18 de diciembre de 1909 sobre terrenos.

Como se observa, este conjunto de medidas clarificaron las reglas del juego al perfeccionar los títulos de propiedad y definir el procedimiento para deslindar, enajenar y adjudicar los terrenos; también, otorgaron seguridad y tranquilidad a los propietarios al garantizar su posesión, aumentaron el valor de las fincas rústicas, posibilitaron el acceso al crédito e incentivaron la inversión en este ramo. En fin, proporcionaron el escenario propicio para el despegue de la agricultura, el surgimiento de empresarios agrícolas innovadores y de una cultura agraria emprendedora.

Aunado a esta serie de reformas legislativas, el gobierno promovió la publicación de informes y boletines mensuales para dar a conocer nuevos cultivos, posibles mercados, precios de los productos agrícolas, así como divulgar conocimientos sobre agronomía, meteorología, botánica, parasitología, hidrología, entre otros. Además, importó semillas de diversos cultivos en México, que distribuyó auxiliado por peritos que instruían a los agricultores sobre su siembra. Por medio de la Escuela Nacional de Agricultura impulsó la educación agrícola en todos los niveles, así como la difusión de conocimientos en este rubro. A través de esta serie de cambios se creó una estructura de incentivos suficientemente firme (estable) para alentar a los hombres de empresa no sólo a invertir sus capitales en agricultura, sino en tecnología agrícola de punta para cosechar y comercializar productos de primera calidad, pues la "nueva agricultura requería agricultores instruidos, con espíritu de progreso económico tanto como técnico".⁴⁵

⁴⁴ *Boletín de la Secretaría de Fomento, Colonización é Industria de la República Mexicana*. México: Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, tomo III, julio-diciembre, 1909, p. 469-475.

⁴⁵ Zuleta, *op. cit.*, p. 64.

1.1.6 Legislación hidráulica

Para aprovechar la riqueza hidráulica del país y, de esta forma, promover el desarrollo agrícola, minero e industrial, el Ejecutivo revisó y modificó la política de irrigación. El 5 de julio de 1888 se promulgó la Ley nacional sobre el uso de aguas federales; posteriormente, en junio de 1894, se expidió la Ley sobre el aprovechamiento de las Aguas de jurisdicción federal. En efecto, entre ese año y 1907, el número de concesiones de aguas de competencia federal otorgadas por el gobierno crecieron a un ritmo promedio anual de 26.38%, ubicándose en 399. A su vez, en el periodo 1896–1907 el número de confirmaciones por el uso de las mismas ascendió a 355. Para el 17 de diciembre de 1896 se emitió una tercera ley sobre la misma cuestión. En la práctica las dos últimas leyes sólo sirvieron como complemento de la primera porque preceptuaban que todas las aguas del país pertenecían a la Nación, por lo que las concesiones debían pedirse al Ejecutivo. El 13 de diciembre de 1910 se publicó una nueva Ley de Aguas y, en febrero de 1911, se dio a conocer el Reglamento sobre la misma.⁴⁶

Pese a que estas leyes y sus respectivos reglamentos adolecieron de algunas fallas, tales como no limitar la cantidad de agua otorgada, ni verificar si la persona estaba facultada para aprovechar la concesión, tuvieron efectos positivos: clarificaron los derechos de propiedad, dieron certidumbre al agricultor al garantizar el flujo de agua, contribuyeron al ensanche de la propiedad agrícola, aumentaron el valor de los terrenos y, con ello, fomentaron la inversión agropecuaria e industrial. Igualmente, estimularon el crecimiento de la población, ya que muchos inmigrantes llegaron atraídos no sólo por la fertilidad de las tierras, sino por las facilidades otorgadas por el gobierno para su explotación. Empero, se tendió al monopolio de las concesiones, porque, muchas veces, los vecinos de los predios cercanos al dueño de la merced, se quedaban sin agua.

⁴⁶ *Boletín de la Secretaría de Fomento, Colonización é Industria de la República Mexicana. op. cit.*, tomo VI, enero–junio, 1911, p. 13–39.

1.2 Imagen del México porfiriano en el exterior

Hasta aquí se ha hablado de México en el interior, entonces, es pertinente aclarar el contexto mundial en el que se desarrolló, cómo se percibía en el exterior y cómo se relacionó con otros países.

En la segunda mitad del siglo XIX la industria, la ciencia y la tecnología convergieron para dar paso a la Segunda Revolución Industrial. En esta época se registraron inventos de todo tipo (la telegrafía sin hilos, el teléfono, la lámpara incandescente, la refrigeración industrial, los derivados del petróleo, los neumáticos, el cine, la fotografía, entre muchos más); el desarrollo de las comunicaciones y los transportes alcanzaron un esplendor nunca antes visto; la metalurgia evolucionó positivamente al descubrirse nuevos procedimientos y utilizarse materiales novedosos; la agricultura progresó favorablemente al perfeccionarse nuevas especies vegetales, utilizarse mejores fertilizantes y emplearse maquinaria agrícola novedosa (trilladoras y segadoras mecánicas, arados de acero).

Mientras el orbe se movía a su ritmo, el régimen porfirista mostró una preocupación constante por su imagen ante el resto del mundo e invirtió fuertes sumas de dinero "para promover la imagen internacional de México como una nación plenamente comprometida con el progreso material y con la aplicación de la ciencia".⁴⁷ La participación de la república en exposiciones universales, así como la apertura de museos comerciales permanentes en diversos puntos del globo terráqueo, eran escaparates perfectos para difundir las bondades del suelo mexicano, dar a conocer al país como un estado fuerte, pacífico y lleno de certidumbre, atraer inversión e inmigrantes. Entre las ferias en las que México participó destacan: Exposición Internacional de Filadelfia de 1876; Exposición Hispánica de Buenos Aires de 1883; Exposición de Berlín de 1883;⁴⁸ Exposición de Nueva Orleans de 1884; Exposición Universal Colombiana en Washington en 1892; Exposición Mundial de Chicago de 1893;⁴⁹ Exposición Internacional de los Estados Algodoneros en Atlanta en 1895; Exposición de Nashville en 1897; Exposición Internacional de los Estados de Mississippi en Omaha en 1898; Exposición Universal de París de 1899 (certamen más grande del

⁴⁷ Garner, *op. cit.*, p. 170.

⁴⁸ ASRE, 19.22.14, 1882.

⁴⁹ ASRE, 19.20.70, 1893.

siglo XIX); Exposición Universal de París de 1900; Exposición Pan Americana celebrada en Búfalo en 1901; Exposición de Saint Louis, MO de 1904; Exposición de Boston en 1908; y, Exposición de San Antonio en 1909.

En California, gran productor de frutas cítricas en Estados Unidos, anualmente se realizaban exposiciones cítricas en las que sólo participaban los productores estadounidenses, sus homólogos mexicanos podían asistir para conocer las mejoras técnicas en el cultivo de la fruta, los avances en materia de lavado, secado, clasificación y empaque, así como posibles nichos de mercado. Es probable que los citricultores sonorenses hayan acudido a esta feria para enterarse de las novedades propuestas por los americanos en materia cítrica.

En consonancia con otros países en México también se organizaban exposiciones. En estados como Aguascalientes, Puebla, Guadalajara y Querétaro se organizaron certámenes importantes en los que hombres de empresa nacionales exponían sus productos con el afán de promoverlos. Por su parte, desde 1893 la Sociedad Anónima de Concursos de Coyoacán organizó concursos anuales de ganadería, agricultura, frutas y legumbres, pájaros, peces y flores. En el primer Concurso General de Agricultura realizado en Coyoacán en 1897, la Secretaría de Fomento compró a la Casa Jones (ubicada en York, PA) una máquina separadora de naranjas y limones núm. 9 para exhibirla y propiciar su compra entre los citricultores del país.⁵⁰ El gobierno federal financió la participación de México en exposiciones internacionales y parte de los eventos realizados en el país.

Otra forma en la que México proyectó su imagen en el exterior fue mediante propaganda a través de libros, folletos y artículos periodísticos en los que se realizaban los progresos de la nación mexicana. Además, asistió a congresos de talla internacional, tales como el Congreso Internacional de electricistas de París; Congreso Geográfico de Venecia; Congreso Internacional de Accidentes de Trabajo y de Seguros Sociales de Düsseldorf; Congreso Minero de Butle; Congreso Geográfico de Washington; Congreso Comercial y de Industrias de Ostende; Congreso Geodésico de Copenhague; y, Asociación Internacional de la Propiedad Industrial de Berna.

⁵⁰ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 3, Exp. 4.

Como parte de este esfuerzo modernizador, México se esmeró en establecer o restablecer, según fuera el caso, relaciones diplomáticas con otros países; de ahí que, entre 1877 y 1910, se celebraran 135 tratados y convenios ejecutivos.⁵¹ En este tenor, se firmaron tratados de amistad, comercio y navegación con Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, los Países Bajos, Rusia, Japón, China, Persia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Honduras. También, se firmaron tratados con Estados Unidos y Guatemala para fijar los límites territoriales con dichos países el 29 de julio de 1882 (fue modificado) y el 2 de mayo de 1899, respectivamente.

Un asunto que conviene puntualizar son las relaciones México–Estados Unidos. Presionado por el gobierno estadounidense el 20 de enero de 1883, el Ejecutivo firmó un tratado de reciprocidad comercial con la Unión Americana, por medio del cual se pretendía cancelar tarifas de importación de algunos productos y, con ello, incentivar el desarrollo del comercio entre ambos países. Para fortuna de México, por presiones de los agricultores estadounidenses, el Congreso no lo ratificó, pues ponía en jaque nuestras relaciones diplomáticas con Europa. Así, en 1880 se restablecieron los lazos con Francia; en 1884, se reanudaron relaciones diplomáticas con Inglaterra; y, en 1901, se ajustaron con Austria–Hungría. En 1890, el gobierno americano reactivó sin mucho éxito el tema (tratado de reciprocidad) en el Congreso.⁵² Matías Romero, Ministro de Relaciones Exteriores en Washington, se pronunció a favor de un tratado de esta naturaleza, pero, admitía que el comercio debía liberalizarse paulatinamente.

Lo anterior, propició que el resto del mundo percibiera a México con agrado, ya que era un país en vías de desarrollo que luchaba por modernizarse. Tal como lo expresa Porfirio Díaz en el informe de gobierno rendido al finalizar el año de 1900: “[...] la Nación ha alcanzado brillantes testimonios, no sólo de simpatía y aprecio, sino de estimación hacia sus factores de riqueza pública y los trabajos administrativos [...]”.⁵³

⁵¹ Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*. México, D.F.: Talleres Gráficos de la Nación, 1974, s. p.

⁵² ASRE, 2.1.1892, 1890.

⁵³ Porfirio Díaz, Presidente de México (1876-1911), *Informe del Ciudadano General Porfirio Díaz, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos á sus compatriotas acerca de los actos de su administración en el período constitucional comprendido entre el 1º de Diciembre de 1896 á 30 de Noviembre de 1900*. México: Imprenta del Gobierno, en el Ex–Arzobispado, 1900, p. 79.

1.3 La Revolución de 1910 y sus cambios

El cambio institucional del Porfiriato fue exitoso desde el punto de vista económico, más no desde una perspectiva política. Las innovaciones y/o reformas institucionales brindaron un marco técnico satisfactorio para el desarrollo productivo del país; desafortunadamente no se alcanzó una democracia liberal, donde "los derechos individuales, la separación de poderes, el control del Ejecutivo, la rendición de cuentas y el imperio de la ley sobre los intereses particulares fueran sus elementos dominantes".⁵⁴ Al contrario, el grupo en el poder no promovió un régimen democrático en el que se garantizara el respeto de los derechos individuales de los diferentes grupos sociales,⁵⁵ se tendió a la centralización del poder, a la preeminencia del Ejecutivo sobre el Legislativo y Judicial, y a una dictadura.

Por ende, en materia social se generaron profundas desigualdades, muchos sectores de la población permanecieron aislados. Lo anterior, aunado a la crisis financiera de 1907 (empezó en Estados Unidos, pero trascendió a varios países incluyendo México); al desplome de la minería por la baja internacional del cobre; a la pérdida de las cosechas en los periodos 1907–1908 y 1910–1911 por sequías y plagas; a la inflación de 1909 y 1910; al estancamiento del mercado laboral; al descenso de los salarios reales; al descontento por la tenencia y usurpación de la tierra; al empobrecimiento de campesinos, artesanos y obreros; a la creciente represión por parte del gobierno porfirista; a las pugnas entre la misma elite porfiriana; al surgimiento del nacionalismo; etc., condujeron, en un primer momento, a la insatisfacción generalizada, huelgas, agitación y, ulteriormente, a la Revolución Mexicana. En el mediano plazo las instituciones sirvieron a unos cuantos (se otorgaron beneficios especiales a ciertos grupos del sector privado) y generaron crecimiento económico, no obstante, desde la perspectiva del largo plazo, coartaron el desarrollo social, porque no permitieron la inserción de otros grupos a este esquema e impidieron la justa distribución del ingreso.⁵⁶ La mala situación del país coincidió con un periodo de depresión en Estados Unidos. Dicha depresión inició tras el pánico bancario y financiero de 1907, duró un año, se agravó por la parálisis comercial y culminó con la depresión de 1914. "No hubo

⁵⁴ Ayala, *Instituciones para mejorar el desarrollo*, *op. cit.*, p. 19.

⁵⁵ Aunque la Policía Rural garantizaba el orden público, los abusos eran frecuentes. *V. gr.*, los yaquis en Sonora fueron deportados en masa a Yucatán.

⁵⁶ Bortz y Haber, *op. cit.*, pp. 1–20. Las instituciones se establecen para servir a los intereses de los poderosos.

muchos cambios hacia arriba o hacia abajo pero la flojedad en la agricultura y la exportación de productos agrícolas fué muy marcada”.⁵⁷

Historiadores como Clark Reynolds, John Womack y Esperanza Fujigaki afirman que al finalizar el conflicto armado la estructura económica permaneció prácticamente inalterada.⁵⁸ En los primeros años de la revolución (1911 a 1913) los derechos de propiedad no peligraron y la actividad económica se desarrolló sin gran contratiempo. En efecto, el presidente Francisco I. Madero pospuso la reforma agraria. Más tarde, Venustiano Carranza, en un principio, tampoco modificó la tenencia de la tierra, pero, como los conflictos continuaron, el 6 de enero de 1915 llevó a cabo la primera reforma agraria, en la que favorecía la mediana y pequeña propiedad en detrimento de los latifundios. En zonas como el estado de Morelos los cambios fueron pronunciados, mientras que en el norte sobrevivieron las haciendas. A pesar de que entre 1914 y 1934, se expidieron 82 ordenamientos legales vinculados con tierras y aguas, hasta la presidencia de Lázaro Cárdenas (1934–1940) se impulsó la reforma agraria.⁵⁹ En Sonora, “la agricultura de exportación incrementó su producción para cubrir el mercado de alimentos, ahora con un nuevo auge por la guerra mundial. Los grandes hacendados y compañías extranjeras siguieron invirtiendo sin que los revolucionarios sonorenses tocaran las empresas, solo se les demandaban apoyos financieros”.⁶⁰

La Revolución Mexicana triunfó en materia laboral: a raíz de ella los obreros ganaron varios derechos (reducción de la jornada de trabajo a ocho horas, aumento de los

⁵⁷ ASRE, IV–638–9, 1934.

⁵⁸ En Esperanza Fujigaki, *La agricultura, siglos XVI al XX*. México, D.F.: UNAM, Editorial Océano. 2004. p. 113 y 114 véanse las referencias para Reynolds y Womack.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 68–69; Michel Gutelman, *Capitalismo y reforma agraria en México*. México, D.F.: Ediciones Era, 1981, 290 p.

⁶⁰ Marco Antonio López Ochoa, *Sonora: Tierra de caudillos. Capitalismo y dominación en Sonora (1880–1984)*. S.l.: s.e., 1989, p. 38. Pese a que durante el Porfiriato, Sonora había vivido un periodo de paz y prosperidad las “clases ascendientes que habían participado en el progreso del país y en la transformación del estado, al igual que obreros y campesinos, pensaban que habían recibido como premio la tiranía, el nepotismo, la corrupción, la antidemocracia y el entreguismo al extranjero”. Juan José Gracida Romo y Cynthia Radding de Murrieta. *Sonora. Una historia compartida*. México, D.F.: Gobierno del Estado de Sonora, Instituto Mora, 1989, p. 135. Diferentes grupos se proclamaron y lucharon en contra del gobierno de Díaz; entre 1911 y 1921, 21 personas distintas ocuparon la gubernatura del estado demostrando lo endeble de la paz social. Una vez derrotado el huertismo, la lucha que se estableció entre el constitucionalismo y el maytorenismo abrió un gran paréntesis caracterizado por la crisis económica, política y social. Lo anterior obligó a ambos bandos, a tomar medidas, sin romper con el modelo primario exportador, que separaban a éstos (bandos) de los principios liberales, de no intervención del Estado en la economía, libre juego de las fuerzas de mercado. Entre las medidas adoptadas por los gobiernos post revolucionarios destacan: la repartición de terrenos entre indígenas y campesinos, la creación de cooperativas para habilitar a agricultores sin recursos, el establecimiento de salarios mínimos y el impulso a la educación laica y gratuita.

salarios), que luego, fueron reforzados en la Constitución de 1917. También, desde el aspecto político, ya que se desmoronó la dictadura y se avanzó hacia la democracia.

1.4 Conclusiones

En la época porfiriana se registraron profundas transformaciones en el marco institucional al crearse nuevas instituciones y reformarse las existentes. Este cambio fue paulatino: las reglas fueron evolucionando hasta perfeccionarse. Muestra de ello es que el Código de Comercio se reformó en 1884 y 1889; las Leyes sobre Colonización y Terrenos Baldíos cambiaron en 1883, 1884 y 1894; con el paso del tiempo y, de acuerdo con las necesidades del momento, los códigos y leyes expedidos se complementaron con diversos ordenamientos y disposiciones legales.

La administración porfirista, consciente de la necesidad de modernizar el conjunto de normas que regulaban la vida económica, política y social de México, primero pacificó al país, para después, a pesar de la resistencia de algunos sectores, alentar y promover el desarrollo institucional. El propósito era crear una estructura de incentivos adecuada, mediante imposiciones formales, para unificar geográfica y económicamente a las regiones que hasta entonces habían permanecido aisladas, crear un mercado regional y nacional, favorecer el intercambio económico, resguardar eficientemente la seguridad personal y de la propiedad, dar certidumbre a la inversión nacional y extranjera y al ahorro y, con ello, apuntalar el progreso económico y material. Además, el gabinete de Díaz se preocupó por mostrar al mundo la imagen de un México fuerte, comprometido con el progreso del país, sano (desde el punto de vista de las finanzas públicas), seguro (desde la óptica de la seguridad personal y de la propiedad) y lleno de oportunidades (para nacionales y extranjeros). Para ello, se invirtieron grandes sumas de dinero y se participó en un sinnúmero de exposiciones internacionales, congresos, etc.

Vale la pena preguntarse, ¿logró Díaz su objetivo?, ¿hasta qué punto rindió frutos este esfuerzo?, ¿el cambio fue positivo para México? En nuestra opinión, el balance es positivo. Los objetivos del oaxaqueño y sus colaboradores, todos sus esfuerzos por modernizar al país dotándolo de un marco institucional conveniente que permitiera su progreso en términos económicos, materiales y sociales, así como su inserción dentro de la dinámica del capitalismo mundial, en mayor o menor medida, se lograron. Cuenta

de ello dan las cifras presentadas a lo largo del capítulo, el hecho de que durante este periodo se sentaran las bases del México moderno. Sin embargo, las contradicciones del propio sistema propiciaron que sus instituciones pronto encontraran sus límites dando paso a la Revolución Mexicana.⁶¹

⁶¹ Ayala, *Instituciones para mejorar el desarrollo*, op. cit., p. 77.

Capítulo II

De la teoría a la *praxis* en el desierto sonorense

El conjunto de reformas institucionales analizadas en el Capítulo I, en Sonora encontraron terreno fértil, repercutiendo de forma positiva en el progreso de la entidad, así como en el devenir de sus empresarios. Las autoridades estatales, cercanas al grupo de Porfirio Díaz, coadyuvaron en la creación de los organismos necesarios para ponerlas en práctica, a la vez que dictaron cambios legislativos de carácter estatal con la firme intención de pacificar el territorio, promover la libre empresa, facilitar la entrada de capitales extranjeros, reforzar la presencia de inmigrantes europeos y estimular, en todos los sectores de la economía, la modernización tecnológica.

En el presente capítulo se estudia cómo afectaron las transformaciones institucionales a nuestro terruño y cómo incidieron en los hombres de empresa hermosillenses. Para ello, primero se examinan dichas transformaciones, al tiempo que se muestra cómo se configuró y cómo cambió el tejido empresarial en la capital del estado. Luego, se habla sobre las características de los empresarios hermosillenses. Seguidamente, se estudia a los hombres que se dedicaron a la cosecha y compra-venta de naranja en la Ciudad de los Naranjos, poniendo especial atención en los tres más importantes, a saber: Rafael Ruiz, los hermanos Muñoz y Lucas y Felipe Pavlovich. Debe recalcar que en este capítulo únicamente se estudian rasgos generales de estos empresarios, sin adentrarse en los procesos de producción y comercialización de naranja, pues esto último se tratará con detalle en el Capítulo IV. También, se hace una caracterización de dichos empresarios y de las compañías que dirigían. Para terminar se ofrecen algunas consideraciones finales.

II.1 Reformas institucionales

Al igual que en el capítulo precedente, las transformaciones institucionales para su estudio se agrupan en seis grupos: uno, comunicaciones; dos, marco normativo; tres, hacienda pública; cuatro, sistema bancario y financiero; cinco, legislación agrícola; y, seis, legislación hidráulica. A continuación se examinan cada uno de ellos con el objeto de adentrarse en el estudio de los empresarios naranjeros de Hermosillo, Sonora.

II.1.1 Las comunicaciones

En 1880, cuando el Ferrocarril de Sonora inició operaciones, Sonora entró en la era de la modernidad. Un 4 de noviembre de 1881 el ruido de las locomotoras, con su característico silbido, irrumpieron el "ritmo de vida lento y acompasado" de los pobladores del desierto sonorense, quienes se vieron sumergidos en una vorágine de rápidos cambios económicos, materiales, sociales y legislativos. Hubo aquellos que se adaptaron con relativa rapidez a las nuevas circunstancias, su flexibilidad los condujo al éxito, otros, en cambio, se estancaron y perecieron.

Antes de la llegada del ferrocarril, Sonora estaba comunicado por medio de un sistema carretero y rutas marítimas. Las carretas, diligencias y recuas de mulas permitían el transporte de mercancías y pasaje dentro de la entidad, pero eran lentas, costosas e insuficientes; además, los caminos eran inseguros y se encontraban en malas condiciones. Las rutas marítimas, a través del puerto de Guaymas, comunicaban al estado con el exterior. En este contexto, la inauguración de ferrovías fortaleció a la entidad al integrar las economías locales (nuevas regiones se incorporaron a la dinámica productiva y comercial) y vincularlo con Estados Unidos y Canadá.¹ La integración de los mercados de bienes y de factores de producción estimuló la convergencia de precios, la homogenización de las unidades de peso y medida utilizadas,² y la especialización por regiones.³ También, facilitó la importación de nuevas tecnologías e incentivó el tráfico de mercancías al aumentar el volumen de carga transportada,⁴ abaratar los costos de transporte, reducir el tiempo de traslado de

¹ Con frecuencia se enfatiza que los rieles se construyeron con el objeto de vincular al país con Estados Unidos y de saquearlo extrayendo sus riquezas agrícolas, ganaderas y mineras. Sin embargo, con respecto a la primera afirmación vale la pena destacar dos puntos: uno, en su trazo se consideraron las ciudades y poblados existentes; y, dos, las primeras líneas troncales no enlazaron al país con el exterior. En cuanto a la segunda, Sandra Kuntz, con base en el tipo de carga transportada, su destino y la distancia media recorrida, demostró que la mayor parte de la carga transportada, estaba destinada a satisfacer las demandas de carácter interno. Sandra Kuntz Ficker, "Los ferrocarriles y la formación del espacio económico en México. 1880–1910" en *Ferrocarriles y obras públicas* por Sandra Kuntz Ficker y Priscilla Connolly, coordinadoras. Lecturas de Historia Mexicana. México, D.F.: Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, COLMEX, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, 1999, pp. 105–137.

² La población de cada región utilizaba sus propias medidas de superficie y volumen. Al conectarse las regiones y a raíz del establecimiento del sistema métrico decimal en 1886, paulatinamente se homogenizó el uso de medidas.

³ La especialización en la producción es visible en Sonora: los agricultores en los valles del Yaqui y Mayo se abocaron a la producción de trigo y garbanzo; en Hermosillo, al cultivo de naranjas; y, en Guaymas, al de naranjas, limones, legumbres y cereales.

⁴ Entre 1893 y 1907, se transportaron 2, 978,924.53 Ton.; la tasa de crecimiento promedio anual fue del orden de 2.57%. Peñafiel, *op. cit.*, 1893–1907.

productos, mejorar su distribución y dar mayor seguridad en los caminos. Lo anterior, impactó positivamente el desarrollo de la agricultura y ganadería de exportación, la minería, la industria y el comercio. Así, poco a poco, la economía de autoconsumo cedió en favor de la economía mercantil.

El ferrocarril tuvo una influencia decisiva en la vida económica y social de las poblaciones aledañas a la vía, a la par que favoreció el surgimiento de nuevas ciudades alrededor de las estaciones de tren, impulsó la transmisión de la cultura y las noticias e incrementó el número de lugareños que viajaban dentro y fuera del estado. Entre 1883 y 1907, el Ferrocarril de Sonora transportó un promedio de 85,126 pasajeros por año; en ese periodo, el número de turistas se incrementó 8.15% promedio anual, pasando de 33,464 a 203,024 individuos.⁵ Esto último sugiere que buena parte de los individuos realizaba viajes de negocios; los sonorenses empezaron a viajar a la frontera para estudiar métodos agrícolas y meteorología. Sin duda alguna, la construcción del tendido ferroviario benefició al país en su conjunto, empero, algunos lugares, por sus características propias, se encontraban “en mejores condiciones que otros para aprovechar la innovación en el transporte y convertirla en un impulso que potenciara las posibilidades de desarrollo local”.⁶ Tal es el caso de Sonora, ya que, de acuerdo a Gracida Romo, en 1880, tenía conformada su estructura productiva.⁷

Paralelamente al camino de hierro, durante la presidencia de Díaz, se extendieron a Sonora líneas telefónicas y telegráficas. La primera línea de teléfono en la ciudad de Hermosillo se inauguró en septiembre de 1879. Posteriormente, en 1881, culminó la construcción de una línea en el distrito de Álamos; un decenio después había 41 líneas telefónicas con una extensión de 3,000 Km.⁸ Aunque el servicio de teléfono ofrece comunicación prácticamente instantánea, el gobierno estatal promovió más el desarrollo de los telégrafos, a pesar de no ser un negocio productivo, puesto que se consideraba un servicio público necesario para la modernización de la entidad. En marzo de 1880, fueron inauguradas las líneas de Ures a Hermosillo; en junio, las de Guaymas a Hermosillo; en abril de 1881, se concluyó la de Álamos a Mazatlán, Sinaloa. Para 1882,

⁵ *Ibid.*

⁶ Kuntz, “Los ferrocarriles y la formación del espacio económico en México”, *op. cit.*, p. 124.

⁷ Gracida, “Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora”, *op. cit.*, pp. 19–74.

⁸ Ramón Corral, Gobernador del Estado de Sonora (1887–1891), *Memoria de la administración pública del Estado de Sonora, presentada a la legislatura del mismo por el gobernador Ramón Corral*, 2. Guaymas, Son.: imprenta de E. Gaxiola y Ca. á cargo del Luís Valdés. 1891, p. 176.

el Ferrocarril de Sonora abrió una línea que unía Guaymas, Hermosillo y Nogales; la línea entre Álamos y Hermosillo se terminó en octubre de 1886. Durante la gubernatura de Ramón Corral (1887–1891) la construcción de telégrafos recibió un fuerte impulso: en 1889, el estado quedó conectado telegráficamente con Chihuahua.⁹ La red telegráfica utilizó los postes del ferrocarril en los puntos en que coincidían.

Como se aprecia en párrafos anteriores el uso generalizado de los medios de comunicación disponibles promovió la libre empresa al beneficiar a los empresarios y, en particular, a aquellos que se dedicaban al cultivo y comercialización de naranja, entre los cuales figuraban pequeños, medianos y grandes cosecheros y/o vendedores. Como se estudiará en los siguientes capítulos, las ferrovías facilitaron el transporte de los cítricos en vagones refrigerados acondicionados con equipo de enfriamiento, porque "las frutas delicadas no pueden resistir cuarenta ó cincuenta millas en carretones pesados ó carros de mulas que por lo regular caminan diez millas diarias".¹⁰ Además, los estimuló a buscar nichos de mercado más remotos y más grandes (con mayor población, más consumidores potenciales) para distribuir sus productos, ya que las tarifas del ferrocarril concedían descuentos con base en la distancia recorrida (eran "diferenciales") y tenían una clasificación especial para las mercancías que se trasladaran en "carro por entero". Por ende, beneficiaban a los "sujetos que podían concentrar en sus manos una amplia porción de la producción regional, conducirla en grandes volúmenes por la vía ferroviaria hasta destinos más o menos remotos y redistribuirla en localidades distantes de su lugar de producción".¹¹ Entre los beneficiados se encontraba la firma "L. J. Pavlovich y Hno.", pues, como se verá más adelante, concentraban gran parte de la producción de naranja de Hermosillo y Villa de Seris. Por su parte, al telégrafo fue un ingrediente básico para el buen funcionamiento de los negocios al enlazar a la amplia red de vendedores con sus compradores. En el caso de los hermanos Pavlovich, los compradores enviaban telegramas indicándoles la fecha en que esperaban recibir naranja; una vez que recibían la fruta depositaban el importe de la misma en el banco.

⁹ Gracida, "Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora", *op. cit.*, pp. 19–74.

¹⁰ Dávila, *op. cit.*, p. 178.

¹¹ Kuntz, "Los ferrocarriles y la formación del espacio económico en México", *op. cit.*, p. 121.

II.1.2 Marco normativo

Las normas contenidas en el Código de Comercio repercutieron en todo el país porque, en 1883, se facultó a la Federación para legislar en materia comercial –como parte del proceso de centralización política que se vivió en esta etapa. Los cambios en la ordenanza mercantil contribuyeron al fortalecimiento y modernización del comercio al asegurar y clarificar los derechos de propiedad; asimismo, incentivaron a los inversionistas extranjeros a constituir sociedades e invertir sus capitales en territorio mexicano. Debido a que el comercio fue la actividad más importante a la que se dedicaron los hombres de empresa sonorenses, las modificaciones legislativas los estimularon a asociarse en cámaras de comercio para estrechar sus vínculos comerciales, buscar juntos oportunidades de negocios y salvaguardar sus intereses comunes.¹² En Sonora, la primera cámara de comercio se formó en Guaymas el 14 de mayo de 1889. Dos meses después, el 20 de julio de 1889 se constituyó una en Hermosillo, con la participación de 24 representantes de casas mercantiles.¹³ En este tenor, Juan José Gracida enfatizó que los comerciantes sentaron las bases para dirigir las actividades económicas que condujeron a la transformación económica de la entidad.¹⁴ El 12 de diciembre de 1910, se aprobó la Ley sobre Cámaras Agrícolas Nacionales en el Estado fomentando, con ello, la agrupación de los cosecheros. Del mismo modo, las modificaciones hechas al Código de Minería fueron muy importantes. En tierras sonorenses, su aprobación disminuyó significativamente los ingresos del erario estatal causando perturbaciones en el sistema de recaudación.

En el caso de Sonora, las reformas institucionales aunadas a la pacificación de los indios yaquis, a la política de “penetración pacífica” por parte del gobierno estadounidense y a la expansión del sur y suroeste americano, abrieron las puertas a capitales extranjeros, especialmente al norteamericano.¹⁵ La inversión extranjera en el

¹² Las reformas institucionales incentivan a los agentes a organizarse para aprovechar de manera más eficiente los recursos naturales, materiales y humanos disponibles. Ayala, *Instituciones para mejorar el desarrollo*, *op. cit.*, 448 p.

¹³ PIP 314/1889/FN/AHGES Esc. 18. Para 1920 la Cámara Nacional de Comercio de Hermosillo contaba con 51 miembros entre los que se encontraba la firma comercial “L. J. Pavlovich y Hno., Exportadores de Fruta”. *Directorio Comercial del Estado de Sonora*. Hermosillo, Son.: Healy-Genda Editores, 1920, 430 p.

¹⁴ Gracida, “Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora”, *op. cit.*, pp. 19–74.

¹⁵ En 1910, la inversión estadounidense ascendía a 30, 000,000 USD. Ruiz, *op. cit.*, pp. 103–121.

estado se materializó en el Ferrocarril de Sonora con un monto de 10, 721,409 USD;¹⁶ en la apertura de minas mediante el establecimiento de sociedades mineras; y, en el desarrollo agrícola del valle de Yaqui con el establecimiento, en 1904, de la Richardson Construction Co. A pesar de que la inversión extranjera “modificó el espacio sonorense al aparecer nuevas poblaciones, rutas comerciales y polos de desarrollo”,¹⁷ no debe desdeñarse el monto de la inversión de empresarios locales, sobre todo en comercio.¹⁸ En particular, los empresarios de Guaymas y Hermosillo se caracterizaron por su dinamismo y flexibilidad (en términos de su diversificación en actividades productivas, comerciales y su incursión en política); a través de sus casas comerciales llegaron a controlar alrededor del 60% de los giros mercantiles.¹⁹

II. 1.3 Hacienda pública²⁰

La situación del erario sonorense varió durante el Porfiriato, ya que hubo épocas en las que las cosas fueron difíciles y otras en las que se registró bonanza; no obstante, en términos generales, puede afirmarse que en Sonora, la expansión de la actividad económica permitió el aumento de la recaudación tributaria, el incremento del presupuesto de egresos y la atención a rubros como comunicaciones, mejoras materiales, educación y seguridad pública, etc.

En el periodo 1883–1886, aunado a la crisis financiera de 1884–1885 por la que atravesaba el país, sucedieron varias calamidades que trastocaron la economía estatal

¹⁶ Juan José Gracida Romo, “Notas sobre la inversión extranjera en Sonora, 1854–1910” en *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México. Siglo XIX* por Jaime Olveda. editor. México, D.F.: El Colegio de Jalisco, 1996, p. 74.

¹⁷ *Ibid*, p. 79.

¹⁸ Muestra de ello son los montos de capital en giro de varios comerciantes, a saber: “Aguayo Hnos.”, \$100,000; Antonio Goycolea, \$20,000; Quirino Corbalá, \$5,000; Tomás R. Bours, \$12,000; Diego A. Moreno, \$8,000; y, “Miguel Latz y Hnos.”, \$30,000. Gracida, “Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora (1883–1895)”, *op. cit.*, p. 43–45. Para 1907 operaban en el estado 1.809 establecimientos mercantiles. Rafael Izábal, Gobernador del Estado de Sonora (1903–1907). *Memoria de la Administración Pública del Estado de Sonora, durante el periodo constitucional de 1903 a 1907, presentada á la Legislatura del mismo por el Gobernador C. Rafael Izábal*. Hermosillo, Son.: Imprenta Oficial á cargo de Antonio B. Monteverde, 1907, s.p.

¹⁹ Marco Antonio Salazar y Guadalupe Beatriz Aldaco, coordinadores, *Primero fue la Justicia. Formación del Poder Judicial en Sonora*. Hermosillo, Son.: Supremo Tribunal de Justicia, Gobierno del Estado de Sonora. tomo II, 1997, p. 12.

²⁰ A menos que se indique lo contrario, las fuentes consultadas en este apartado fueron Ramón Corral, Gobernador del Estado de Sonora (1887–1891), *Memoria de la administración pública del Estado de Sonora, presentada a la legislatura del mismo por el gobernador Ramón Corral*, 1. Guaymas, Son.: Imprenta de E. Gaxiola y Ca. á cargo del Luis Valdés, 1891, 598 p.; Corral, *Memoria de la administración pública*. 2, *op. cit.*, 474 p.

y pusieron “en aprietos” al erario. La fiebre amarilla que asoló a la entidad entre 1883 y 1885, así como la campaña para pacificar a las tribus yaqui y mayo en 1885–1886 y las incursiones apaches en la frontera norte y centro del estado, causaron pavor, interrumpieron la marcha de los negocios y ocasionaron fuertes gastos por parte del gobierno estatal. Por consiguiente, en 1887, se realizaron cambios importantes al sistema de recaudación tributario al reformarse leyes que gravaban las mercancías nacionales y extranjeras (ajustándose, así, a las modificaciones hechas al Artículo 124 de la Constitución Federal), y promulgarse disposiciones que gravaban la producción de harina, la minería, las haciendas de beneficio y la metalurgia. Entre las primeras figuraron la Ley 8 aprobada el 26 de octubre de 1887 (impuso un gravamen de 5% sobre derechos de importación de productos extranjeros), y la Ley 9 emitida el 11 de noviembre de 1887. Entre las segundas descollaron la Ley 10 (expedida el 21 de noviembre de 1887), y la Ley 64 (promulgada el 12 de julio de 1887 y reglamentada el 28 de octubre del mismo año), las cuales estipularon un impuesto de 2% sobre el valor de las pastas de oro, plata y cobre y otro de 6% anual sobre el valor de las haciendas de beneficio, respectivamente.

En 1887, también se aprobó la Ley 5, que aumentaba los impuestos del Plan de Propios del municipio de Hermosillo: los derechos de introducción de las tarifas 1 y 2 se incrementaron 20%, en tanto que los demás gravámenes subieron sólo 10%. De igual forma, se promovieron contratos de igualas (convenios entre los contribuyentes y el Ejecutivo para el cobro de impuestos, en los que se estipula el monto anual de dichos gravámenes por un tiempo determinado) para facilitar la recaudación, asegurar el monto de las contribuciones y desincentivar el contrabando de productos como el mezcal. Para solventar los problemas del tesoro, el gobierno estatal también recurrió al endeudamiento.

Casi una década después, la supresión de las alcabalas, que producían la tercera parte de los ingresos gubernamentales, obligó al estado a buscar nuevas formas de proveerse de recursos. El gobernador Ramón Corral, junto a los principales comerciantes de la ciudad de Hermosillo, acordó instituir un impuesto sobre ventas; así, el 1 de mayo de 1896 (un mes después de la abolición de las alcabalas) se emitió la Ley 14, por cuyo conducto se reformó el sistema tributario en varios aspectos y se gravaron las ventas con un impuesto de 2%. Con base en un análisis cualitativo es posible

suponer que el impuesto sobre ventas perjudicó menos a los comerciantes y, en general, al entorno de los negocios, que las alcabalas, porque éstas, al limitar la actividad mercantil en su conjunto, tenían mayor alcance. En el primer lustro del siglo XX, se decretó la Ley de Contribución Directa Ordinaria de 1903 derogando la promulgada en 1881; en menos de un año, se hicieron ajustes, por lo que, en enero de 1904, se aprobó, con el nombre de Ley 20, la misma ley con algunas modificaciones. Para 1911 se propusieron nuevos cambios, pues resultaban onerosos, abusivos y poco equitativos los impuestos cobrados por las fincas rústicas.²¹

Los cambios institucionales en materia de hacienda pública tuvieron la virtud de diversificar los ingresos del estado fortaleciendo el fisco. El fortalecimiento del fisco, expresado en el aumento de los ingresos de la entidad, permitieron: uno, la integración geográfica, productiva y comercial; y, dos, la creciente inversión en infraestructura de todo tipo. Todo ello contribuyó al progreso de Sonora.

II.1.4 Sistema bancario y financiero

En la *praxis* las modificaciones al marco legal del sistema bancario derivaron en el establecimiento de 21 bancos emisores en 21 estados a partir de 1897; para 1910 funcionaban 24 instituciones de este tipo.²² A su vez, la aparición de nuevos intermediarios financieros se tradujo en aumento de circulante (la oferta monetaria creció), en incremento del número de billetes y en la creación de depósitos a la vista.²³ La monetización de la economía no produjo inflación, puesto que, entre 1886 y 1893, los precios crecieron 2.9% promedio anual. Al circular más dinero y al extenderse el acceso al financiamiento las tasas de interés no sólo bajaron, sino que convergieron alrededor de 9%.²⁴

Sonora no permaneció ajeno a estos cambios. Desde 1888 funcionaban varias corresponsalías, sucursales y agencias de Banamex, del Banco Occidental de México

²¹ Ignacio Almada Bay y José Marcos Medina Bustos, *Historia panorámica del Congreso del Estado de Sonora. 1825–2000*. México, D.F.: Editorial Cal y Arena, H. Congreso del Estado de Sonora, 2001, 578 p.

²² Gómez, *op. cit.*, 321–345; Cerutti y Marichal, *op. cit.*, pp. 9–46.

²³ Entre 1881–1882 y 1892–1893, la circulación se incrementó de 36.2 a 80.3 millones de pesos; en el periodo que va de 1881 a 1892, el número de billetes en poder del público creció a una tasa promedio anual de 24.4%; y, entre 1892 y 1910, el ritmo de crecimiento promedio anual del número de billetes se ubicó en 8.83%. Cárdenas, *op. cit.*, p. 161.

²⁴ *Ibid.*, p. 161–162.

(fortaleció los vínculos con el puerto de Mazatlán, Sinaloa, donde se ubicaba la matriz) y del Banco Minero de Chihuahua. Tiempo después, bajo el amparo de la Ley General Bancaria de 1897, se fundaron dos bancos, uno en Cananea y otro en la capital del estado. El primero, se abrió para atender a la población minera de Cananea, era controlado por la Cananea Consolidated Cooper Co. y su capital se ubicó en \$250,000. El segundo, el Banco de Sonora, inició operaciones el 10 de enero de 1898, después de varias tentativas fallidas, con un capital de \$500,000.²⁵ La matriz estaba en Hermosillo y se abrieron sucursales en Guaymas, Nogales y Chihuahua; realizaba toda clase de operaciones bancarias, entre las que destacan la recepción de depósitos en “dinero mexicano y americano”²⁶ y el otorgamiento de préstamos con menores tasas de interés que los prestamistas locales. Es preciso recalcar que, al igual que en otras partes del país, los fundadores del Banco de Sonora eran hombres de empresa versátiles, quienes no sólo sobresalieron como prestamistas, sino también como agricultores, ganaderos, mineros, comerciantes y/o políticos; es decir, formaban parte de una compleja red de empresarios cuyo afán por fundar una institución de este tipo correspondía, por un lado, a la ampliación de los mercados y al progreso económico, y, por otro, a la necesidad de obtener financiamiento de largo plazo a mejores tasas de interés para, de este modo, afianzar su poder económico en la región en la que operaban y, así, apuntalar su crecimiento.²⁷

A pesar del buen funcionamiento del Banco de Sonora, los créditos otorgados (con el permiso de la Secretaría de Hacienda) para financiar el desarrollo agrícola eran insuficientes. Lo mismo pasaba en otras partes del país, por lo cual, en 1893, la Cámara Central de Agricultura, en la que estaban involucrados agricultores de todo el país, aprobó las bases sobre las cuales debía fundarse un banco agrícola; sin embargo, dos años después el proyecto fracasó.²⁸ En 1900, se fundó el Banco Agrícola Hipotecario en la Ciudad de México, pero el problema persistió; para 1908 se fundó la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura con un doble objetivo:

²⁵ Gracida, “El Sonora moderno”, *op. cit.*, p. 105.

²⁶ García y Alva, *op. cit.*, s.p.

²⁷ Para un análisis detallado de las actividades desempeñadas por los empresarios a los que se hace referencia véase Edgar O. Gutiérrez, “Bancos, banqueros y negocios en la Sonora Porfiriana” en *Los bancos noroccidentales de México* por Jaime Olveda, coordinador. Zapopan, Jal.: El Colegio de Jalisco, 2001, pp. 13–42. Para un estudio de estos personajes en el ámbito político véase Almada y Medina, *op. cit.*, 578 p.

²⁸ Para un resumen completo del tema véase Sergio Walter Sosa Barajas, *El Porfiriato: la cuestión del riego y la revolución*. México, D.F.: CIESAS, CNA. s.f., 193 p.

uno, promover la agricultura mediante la construcción de obras de riego y la autorización de préstamos de mediano y largo plazo a una tasa de interés igual o menor a 7%; y, dos, salvar a los bancos de emisión en quiebra. Pese a esto, en 1909, los créditos para financiar la producción agrícola escaseaban. De acuerdo a un estudio realizado por la Comisión de Crédito Agrícola en México, los agricultores de Hermosillo necesitaban créditos a largo plazo para obtener capitales.²⁹ Hasta 1910 se estableció en la capital del estado un banco hipotecario: el Banco Agrícola Hipotecario del Pacífico se fundó por iniciativa del Banco de Sonora con un capital de \$1, 200,000; cerró en 1913.³⁰

Aunque la aparición de bancos en el estado marcó una nueva forma de hacer negocios e incentivó la inversión al fortalecer el crédito,³¹ los prestamistas siguieron jugando un rol importante, puesto que, como se vio, el financiamiento por parte de los intermediarios formales no alcanzaba a satisfacer las necesidades de una economía en franca expansión. Durante el régimen porfirista el sistema bancario funcionaba bajo una estructura dual en la que convivían "un número relativamente reducido de bancos comerciales (sociedades anónimas) con una amplia gama de comerciantes–banqueros".³² Desde mediados del siglo XIX en Sonora funcionaban casas de comerciantes/prestamistas, que se dedicaban a financiar la actividad productiva y comercial de la entidad. También, había una extensa red de prestamistas individuales (acaudalados y reconocidos hombres de negocios y/o hacendados) que concedían créditos e hipotecas exigiendo como garantía bienes raíces; entre los habilitadores de Hermosillo se encontraban Carmelo Echeverría, John L. Burt, Adolfo Durón, Dionisio González, Manuel I. Loaiza, Juan de Dios Castro, los hermanos Camou y Felipe Pavlovich. Muchos de estos prestamistas se hicieron de propiedades en este proceso.

Del mismo modo, entre las formas no bancarias de préstamos, se pueden mentar las sociedades cooperativas. El 16 de junio de 1901, un grupo de empresarios del corredor

²⁹ Según este estudio los cosecheros no obtenían préstamos con los bancos porque necesitaban dos avales, ni con particulares por no contar con garantías; además, porque había que realizar muchos trámites y las tasas de interés eran altas. AHGES, FE, Tomo 645, Exp. s/n.; AHGES, FE, Tomo 2594, Exp. 19. El hecho de que los agricultores no contaran con títulos de propiedad que garantizaran de forma clara su posesión, fue otra circunstancia que les impidió acceder al crédito agrícola. Aunque se avanzó en la clarificación de los derechos de propiedad, estos avances fueron insuficientes e impidieron el aumento del crédito agrícola de largo plazo.

³⁰ Paolo Riguzzi, "Sistema financiero y crédito agrícola en México, 1897–1913" en *Memorias del Congreso de la Asociación Mexicana de Historia Económica*. México, D.F.: UNAM, 2004, p. 4–5.

³¹ En 1900, se otorgaron en Sonora \$1, 825,000 en créditos; en 1910, la cifra subió a \$11, 893,000. Gracida, "El Sonora moderno", *op. cit.*, p. 107.

³² Cerutti y Marichal, *op. cit.*, p. 22.

Guaymas–Hermosillo–Nogales fundaron la Sociedad Cooperativa de Ahorros é Inversiones de Sonora con el objeto de “constituir una Caja de Ahorros para sus miembros, invirtiendo el producto de la subscripción de sus acciones, así como cualquier otro ingreso que tenga, en construir casas habitaciones para los propios socios [...] La Sociedad podrá también imponer sus fondos con garantía hipotecaria ó de otro género y prestarlos á personas extrañas á la Sociedad y en general podrá hacer todas aquellas operaciones propias de las Sociedades de Ahorros, inversiones, préstamos y construcciones”.³³ El capital social era de \$500,000, divididos en igual número de acciones; quebró en 1906.

En suma, se puede inferir lo siguiente: primero, en Sonora las formas crediticias prebancarias no obstaculizaron el desarrollo de las instituciones bancarias formales, más bien sirvieron de base para su desarrollo; segundo, los prestamistas cubrieron las necesidades que los bancos no fueron capaces de solventar, es decir, los vacíos que éstos últimos, impelidos por disposiciones jurídicas o por falta de recursos, no pudieron llenar; tercero, los nuevos intermediarios financieros ayudaron a mejorar el ambiente de los negocios al facilitar el acceso a mayores volúmenes de crédito y hacer más eficiente las operaciones bancarias; cuarto, ligaron a los dueños del capital con aquellos que necesitaban financiamiento; y, quinto, aceleraron la circulación de capitales y su inversión.

II.1.5 Legislación agrícola³⁴

La inmensa serie de cambios legislativos hechos en materia agrícola propiciaron la redistribución de la tierra y la concentración en la tenencia de la misma. Las cifras hablan por si mismas: en el Porfiriato se distribuyeron 38, 774,280 Has. de terrenos nacionales entre hacendados y compañías deslindadoras.³⁵ De este modo, entre 1877 y 1907, se adjudicaron 9, 690,958.26 Has. de terrenos baldíos (7,292 títulos), poco más

³³ PIP 354/1901/F.N./A.H.G.E.S. Esc. 27. Los miembros fundadores fueron: Luis A. Martínez (también fue uno de los principales promotores del Banco de Sonora), Chas J. Kleeman, Enrique Levin, Aurelio Sandoval, Adolfo Bley, Juan N. Bringas, Benjamín Schwab, Ignacio Macmanus, William Schnckmann, Manuel Garfias Salinas, Max Müller, Wenceslao Iberri y Leon Rozet.

³⁴ A menos que se indique lo contrario, las fuentes consultadas en este apartado fueron Peñafiel, *op. cit.*, 1893–1907; Secretaría de Fomento, *Memoria presentada al Congreso de la Unión por el Secretario de Estado y del Despacho de Fomento, Colonización e Industria de la República Mexicana*. México: Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, 1897–1911.

³⁵ Sanderson, *op. cit.*, p. 38.

de un cuarto de la tierra repartida en el periodo.³⁶ En el cuatrienio 1884–1888, se entregaron a las compañías deslindadoras, por compensación de gastos de deslinde, 11, 036,407 Has., mientras que en el periodo 1894–1911 se les compensó con 2, 803,143.05 Has. (261 títulos).³⁷ Con frecuencia se argumenta que la vasta superficie entregada a las empresas concesionarias (alrededor de 10 llevaron a cabo gran parte del deslinde) propició la concentración de la propiedad, empero Holden señala que éstas no se quedaban con la tierra, sino que la vendían, por lo regular, a varios particulares.³⁸

Por otro lado, entre 1877 y 1896, la superficie extendida gratis, conforme a la Ley de 14 de diciembre de 1874, y por fraccionamiento de ejidos, fue del orden de 498,429.83 Has. (12,961 títulos). Entre 1897 y 1911, se entregaron 213,225.09 Has. (11,022 títulos) por fraccionamiento y reparto de ejidos, en tanto que las cesiones gratuitas a labradores pobres, con arreglo a la Ley de 27 de noviembre de 1896, se ubicó en 89,209.74 Has. (499 títulos). Según Sanderson, durante el régimen porfirista, del total de tierras repartidas, a los ejidatarios correspondió menos de 2%.³⁹ La extensión de terrenos enajenados, entre 1894 y 1907, fue de 4, 836,051.27 Has. (1,429 títulos); en el periodo 1896–1907, se entregaron a colonos 5,602.89 Has. (526 títulos), esto es, sólo 2% de las tierras repartidas en el Porfiriato.

En el estado de Sonora, entre 1877 y 1907, se adjudicaron 2, 041,598.17 Has. (652 títulos): en los primeros diez años (1877–1886) se repartió 61% del total, es decir, 1, 237,975.49 Has. (405 títulos); en las siguientes dos décadas se adjudicaron 808,217.01 Has. (248 títulos). De la totalidad de terrenos baldíos adjudicados en el país, a Sonora le correspondió el 21%. En el periodo que comprende de 1883 a 1896 los títulos extendidos gratis, conforme a la Ley de 14 de diciembre de 1874, y por fraccionamiento de ejidos, ascendieron a 5,029 títulos (245,309.45 Has.), mientras que, entre 1896 y 1907, se fraccionaron y repartieron 62,965.33 Has. de ejidos entre los vecinos de los pueblos. La extensión de terrenos nacionales enajenados en el estado

³⁶ Aunque provienen de fuentes distintas los datos expuestos son muy parecidos a los presentados por Sanderson, *op. cit.*, p. 37.

³⁷ Entre 1878 y 1908, se vendieron o entregaron a compañías deslindadoras cerca de 30 millones de Has. (15% del territorio nacional). Cárdenas, *op. cit.*, p. 223.

³⁸ Robert Holden, *Mexico and the Survey of Public Lands: The Management and Modernization, 1876–1910*. De Kalb, IL.: Northern Illinois University Press, 1994, 235 p.

³⁹ Sanderson, *op. cit.*, p. 37.

en el periodo 1894–1907 fue del orden de 518,482.95 Has. (250 títulos), es decir, 10.72% del total nacional.

Ahora bien, cabe inquirir: ¿qué indican estas cifras?, ¿qué sucedió en la práctica en Sonora? El régimen de propiedad de la tierra cambió completamente, pues hubo un movimiento importante en el que se favoreció la propiedad privada a costa, en muchos casos, de la usurpación de las tierras de los indios.⁴⁰ En este contexto, grandes extensiones de terrenos se incorporaron a la explotación agropecuaria: se formaron grandísimos latifundios (con más de 100,000 Has.), surgieron importantes haciendas agroexportadoras y florecieron huertas citrícolas, que impulsaron el crecimiento de la agricultura comercial. Los latifundios opacaron a las haciendas y huertas en extensión, pero éstas últimas eran propiedades modernas administradas por empresarios modernos. Con esto en mente, es provechoso señalar que, en 1903, había en el estado 175 haciendas, 49 de las cuales (28%) estaban en el distrito de Hermosillo; para 1910 operaban 314.⁴¹ Como se observa, en siete años el número de haciendas en la entidad creció a un ritmo exorbitante: 79.4% promedio anual. Dentro del perímetro de algunas haciendas había huertas en las que se cosechaba naranjas, sin embargo, el cultivo de este fruto se concentraba en plantaciones destinadas para ello. Esto se hizo aún más evidente en los distritos de Hermosillo y Guaymas, donde se concentraba gran parte de la producción citrícola de la entidad. La falta de información estadística no permite precisar el número de naranjales que había en el estado, pero con base en indicios cualitativos, como se examinará en las páginas siguientes, es posible afirmar que, en el periodo de estudio, gracias a que se dieron las condiciones adecuadas para ello, prosperaron extensos naranjales, los cuales produjeron una derrama económica lo suficientemente importante como para incentivar, aún más, la producción del cítrico en cuestión, destinar muchos brazos a su cultivo, facilitar su comercialización y buscar nuevos mercados.

⁴⁰ La Ley de colonización y deslinde de terrenos baldíos de 1894 eliminó el límite para la adquisición de tierras y suspendió la obligación de cultivarlas. Consecuentemente, se tendió a la concentración de vastas extensiones de terrenos en pocas manos y se presentaron conflictos por tierras en varios estados.

⁴¹ Gracida, "El Sonora moderno", *op. cit.*, p. 98 y 101.

II.1.6 Legislación hidráulica

En el desierto sonorense el gobierno porfirista promovió la construcción de obras de riego a través de la Comisión Científica de Sonora, la cual operó desde 1888 hasta la primera década del siglo XX. Dicho organismo levantó la carta topográfica de los valles del Yaqui y Mayo; repartió terrenos entre indígenas y otros colonos, a pesar de la falta de apoyo local; y, construyó canales y otras obras hidráulicas de importancia. Por su parte, la administración estatal también reformó las disposiciones jurídicas respecto al uso y aprovechamiento del agua. En 1905, se modificó el Reglamento de Aguas, expedido el 7 de abril de 1843 y aclarado en 1880. En consecuencia, los sistemas de irrigación se modernizaron mediante la perforación de pozos y la construcción de canales de riego; dicha transformación no impactó el progreso de las tierras de sembradura de Hermosillo (específicamente de las huertas de naranjo),⁴² más bien aceleró el desarrollo de los valles del Mayo, del Yaqui y la apertura de la Costa de Hermosillo.

En efecto, las modificaciones legislativas incentivaron la inversión del gobierno en obras de riego, sin embargo, fueron particulares quienes invirtieron esfuerzos y sumas considerables para su desarrollo. En septiembre de 1887, se aprobó un contrato para que William S. Sturgis abriera pozos artesianos durante un lapso de 10 años; desafortunadamente no se encontró agua, cesaron las obras y se declararon caducas las concesiones.⁴³ Después, en 1891, se celebraron contratos para abrir pozos artesianos con Wenceslao Loaiza y con E. A. Price.⁴⁴ Se tiene conocimiento de que para irrigar los terrenos que estaban en las márgenes del río de Sonora, dos inversores pidieron que se les otorgaran concesiones, aunque no poseían terrenos ahí. El primer gran proyecto hidráulico fue propuesto por el norteamericano Hugh Tudor Richards el 13 de junio de 1896. Tudor se proponía complementar el sistema de irrigación con líneas de teléfono y telégrafo; solicitaba que se le permitiera importar, libre de todo gravamen durante 20 años, maquinaria e instrumentos de trabajo para realizar las

⁴² A principios del siglo XX, las tierras y huertas citricolas del distrito de Hermosillo se regaban con agua del río de Sonora y del río San Miguel de Horcasitas, la cual se distribuía a través de canales, acequias y varios repartideros o tomas de agua. En éstos un comisario o juez de aguas dosificaba diariamente el vital líquido a los comuneros; al crecer los pueblos y explotarse más terrenos, el agua de las tomas fue insuficiente suscitándose, así, dificultades entre los vecinos.

⁴³ Corral, *Memoria de la administración pública*, 1, *op. cit.*, p. 9; Corral, *Memoria de la administración pública*, 2, *op. cit.*, p. 262.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 262.

obras; pedía que el gobierno no otorgara concesiones parecidas a otros en el mismo río; y, ofrecía hacer un depósito en el banco, en bonos de deuda pública, para garantizar la observancia del contrato. Luego de negociar varios puntos, para evitar el monopolio del agua de la región, el 29 de octubre de 1897 se celebró el contrato; un mes después iniciaron los trabajos en el noreste de las faldas del cerrito de Villa de Seris. La ausencia de trabajadores, ocasionada por la sublevación de los yaquis, “que como es sabido son los mejores brazos en éste Estado”, aunado a la falta de recursos económicos, impidió la continuación de las obras alrededor de agosto de 1899. En febrero de 1906, la Secretaría de Fomento rescindió el contrato por incumplimiento.⁴⁵

Ante el fracaso de esta concesión, el 8 de febrero de 1909, el estadounidense John B. Rowland pidió que le autorizaran 20,000 litros de agua por segundo para irrigar una superficie de 200,000 Has. de las 700,000 Has. regables situadas en las márgenes del río de Sonora. El proyecto de Rowland, al igual que el de su predecesor, era ambicioso, pues pretendía construir un moderno sistema de riego para vender agua a otros agricultores. En un principio la Secretaría de Fomento pospuso el permiso, dándole prioridad a las peticiones de los agricultores. Los cosecheros y hombres de negocios importantes de Hermosillo apoyaban la petitoria de Rowland, porque “el porvenir económico de la ciudad de Hermosillo está basado en la prosperidad y desarrollo de sus tierras de labranza y para que sean utilizadas debidamente, es urgente, es indispensable que se realicen las obras necesarias para irrigarlas”. Para manifestar públicamente su apoyo, el 10 de julio de 1909 enviaron una carta a la Secretaría de Fomento en la que declaraban que estaban dispuestos no sólo a unir esfuerzos, sino a ceder parte de sus terrenos a cambio de concesiones de agua.⁴⁶ En abril de 1911, todavía no se resolvía la petición.⁴⁷

⁴⁵ AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 4,600, Exp. 61,254.

⁴⁶ Entre los suscriptores se encontraban Ramón Oviedo, Carlos Dessens, Juan Y. Luken, Felipe Pavlovich, M. Sugich, Alejo Bay, Ricardo Gutiérrez, A. G. Noriega, Francisco G. Noriega, Dionisio González, Rafael Moreno, Agustín Monteverde, los representantes de la “Compañía Ladrillera de Sonora, S.A.”, “Roldan y Honrado”, “Agencia Mercantil de Ibarra y Araiza”, Fábrica de Velas La Fama, Panadería El Becerril, “Bristol Mercantile Co.”, Banco de Sonora, Banco Occidental de México, Banco Minero y Banco Nacional de México.

⁴⁷ AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 4,602, Exp. 61,271. Es interesante puntualizar que las dos peticiones para irrigar las márgenes del río de Sonora fueron hechas por norteamericanos. Los mexicanos, asimismo, se interesaron por explotar esa zona: uno, en 1917, Arturo Monteverde pidió, sin éxito, que durante ocho meses se le permitiera explotar un terreno baldío porque sospechaba que había agua a poca profundidad; dos, para octubre de 1928, el Ing. P. A. Inguason, de San Francisco, CA., solicitó informes sobre las costas de Sonora y Sinaloa porque un grupo de inversionistas *mexicanos* estaba interesado en llevar a cabo obras de irrigación. AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 4,601, Exp. 61,259; AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 668, Exp. 9,733.

A pesar de estas iniciativas no todos resultaron beneficiados: se tendió a la monopolización del agua presentándose desavenencias entre los agricultores. En 1896, en Villa de Seris, Manuel Olea demandó jurídicamente a Jesús Moreno Villescusa, ya que el segundo arrendó al primero las tierras de la *Peaña* con la toma de Agua Nueva y las autoridades no permitieron la introducción de agua al predio.⁴⁸ En 1910, se presentó un conflicto entre los dueños de las haciendas *Codorachi*, *La Labor* y *El Alamito* (ubicadas en San Miguel), pues los dueños de las últimas dos empezaron a tirar los desasolves de su canal, cuya servidumbre estaba en *Codorachi*, en terrenos que no eran de servidumbre, sin previo aviso, sin justificación alguna y sin ceñirse a ninguna disposición legal.⁴⁹ En 1919, el trazo de dos canales de riego, originaron diferencias entre Eduardo D. Muñoz y Alberto G. Noriega. El primero alegó que el trazo del canal de Noriega perjudicaba sus intereses, el segundo argumentó que si su trazo afectaba a Muñoz era porque éste lo modificó después de la avenida del río de Sonora en 1914. La Agencia de Tierras de Hermosillo asignó un agente para dar seguimiento al caso y resolverlo; para el 29 de enero de 1923 el conflicto seguía sin solucionarse.⁵⁰ En 1924, se suscitó un caso más: Pascual Díaz notificó a la Comisión Local Agraria que alrededor de 1921 los González, propietarios de *El Alamito*, mandaron cambiar sus cercos para que dentro de ellos quedara una acequia (ubicada en terrenos de los ejidos de Hermosillo), con la que aprovechaba las aguas del río San Miguel, quedándose, así, sin agua para regar su predio.⁵¹ Los conflictos por agua de 1910, 1919 y 1924, según la información recopilada en el AHA, no se remediaron, puesto que las autoridades correspondientes indicaron que la resolución no era de su competencia.

En resumen, puede afirmarse que las modificaciones realizadas a las leyes que regulaban el uso y aprovechamiento del agua sí incentivaron la inversión del mismo gobierno y de particulares en este rubro. Los resultados no siempre fueron positivos, por requerirse una fuerte inversión de capital. Con base en indicios más bien anecdóticos se cree que en el río de Sonora, a diferencia de lo ocurrido en los valles del Yaqui y Mayo, las pequeñas concesiones otorgadas a particulares dieron mejores resultados que los grandes proyectos de irrigación. En el largo plazo, la ampliación de la frontera de

⁴⁸ PIP 322/1894/FN/AHGES Esc. 44; PIP 343/1897/FN/AHGES Esc. 18.

⁴⁹ AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 9,588, Exp. 61,079.

⁵⁰ AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 280, Exp. 6,781.

⁵¹ AHA, Fondo Aprovechamientos Superficiales, Caja 281, Exp. 6,785.

producción agrícola en las riberas del río de Sonora, fue limitada por el crecimiento de la ciudad de Hermosillo y la apertura de la Costa de Hermosillo.

II.2 Hermosillo y sus redes de empresarios

Indudablemente, la inauguración de ferrovías y el desarrollo de las telecomunicaciones a lo largo y ancho del país, así como la introducción y/o adecuación de nuevas leyes, códigos, reglamentos y ordenamientos en materia civil, agrícola, minera, comercial, bancaria, fiscal é hidráulica, por mencionar algunos, por un lado, regularizaron la vida pública y, por otro, aceleraron la transformación económica, productiva, material y social de la nación en su conjunto y, muy especialmente, del estado de Sonora. O lo que es lo mismo, la modernización del marco institucional, en gran medida, apuntaló el crecimiento del desierto sonorense, pues favoreció la inversión y el ahorro al integrar el espacio económico, clarificar las “reglas del juego” a las que debían sujetarse los agentes económicos, disminuir la incertidumbre, proporcionar estabilidad, aumentar la credibilidad en la administración pública, refinar y salvaguardar los derechos de propiedad, facilitar el acceso al crédito y la modernización tecnológica, disminuir los costos de transacción y la agrupación en cámaras de comercio, entre muchos más.

Lo anterior, paulatinamente transformó el ambiente de negocios, así como la conformación de las redes alrededor de las cuales se configuró la actividad productiva, comercial y financiera de Hermosillo. Una ligera ojeada a los directorios de la época, así como a los Protocolos de Instrumentos Públicos (PIP) del AHGES, correspondientes a los notarios que operaban en Hermosillo entre 1889 y 1902, permite advertir que, durante el Porfiriato, se constituyeron un significativo número de sociedades mercantiles en el ramo de la agricultura, ganadería, minería, industria (fabricación de cerveza, galletas, harina, ropa, pieles), comercio y servicios (transporte y alumbrado público, telefonía, hotel).⁵² Entre el sinfín de compañías fundadas estaban la “Cía. Agrícola

⁵² Las empresas creadas en este periodo nacieron a partir del establecimiento de sociedades mercantiles, las cuales, como se vio en el Capítulo I, surgieron del Código de Comercio de 1889. En éste se reconocieron cinco tipos de compañías, entre las que destacan las anónimas por acciones, las colectivas y las de responsabilidad limitada; se dictaron disposiciones legales respecto a los derechos y obligaciones contraídas por los accionistas de las mismas; y, se dictaminaron ordenamientos con relación a la quiebra y disolución de las empresas. Con ello, se reglamentó el *modus operandi* de las compañías y sus socios siendo, de este modo, más fácil vigilar su desempeño. Los socios de las empresas fundadas bajo la figura jurídica de sociedades mercantiles recibían el nombre de accionistas, a la cabeza había, casi siempre, un

Haciendita”, “Durón y Salazar”, “Quon Chong Fai y Cía.”, “Cerro Prieto Mining Company”, “Cía. Minera Bertha y Donato Guerra”, “Cervecería de Sonora”, “López y Maldonado”, “C. Echeverría y Cía.”, “M. James y Cía.”, “Cía. Industrial de Sonora”, “Benito Suárez y Cía.”, “F. Loaiza y Cía.”, “Horvilleur y Cía.”, “Bley Hermanos” y “Hotel Arcadia”. Varias fueron formadas solamente por inversionistas sonorenses,⁵³ en otras participaban empresarios norteamericanos, europeos y/o asiáticos. Es elemental destacar que ciertos empresarios hermosillenses y extranjeros eran accionistas de varias empresas a la vez, incluso aunque éstas operaran en diferentes sectores de la economía.⁵⁴ Entre éstos se encontraban Celedonio C. Ortiz, Ramón Corral, Rafael Ruiz, Carmelo Echeverría, Adolfo Durón, Leandro P. Gaxiola, los hermanos Camou, Pavlovich, Muñoz y Monteverde, etc.⁵⁵

Según Almada, entre 1885 y 1920, en Sonora, se constituyeron 218 sociedades mercantiles: 32 pertenecían exclusivamente a inversionistas extranjeros, en tanto que 186 contaba con la presencia de accionistas sonorenses. En el periodo 1885–1933, se establecieron 1,804 sociedades, de las cuales únicamente 542 pertenecían a hombres de negocio nacidos en la República Mexicana, mientras que en el resto participaban inversores extranjeros. No obstante, los norteamericanos, chinos, alemanes y franceses fueron los inversionistas más importantes del periodo señalado, la inversión de empresarios yugoslavos en la producción y comercialización de naranja fue muy significativa.⁵⁶

El surgimiento de todo tipo de empresas permitió que se fuera tejiendo una telaraña formada por una serie de circuitos productivos, mercantiles y financieros cada vez más complejos, que dinamizaron el crecimiento de la región (Hermosillo y sus alrededores) y, en consecuencia, contribuyeron a apuntalar el desarrollo de la entidad. Al igual que

consejo de administración, que se encargaba de la gestión. Muchas de las empresas familiares fundadas antes de los cambios legales mencionados, a partir de 1889 se transformaron en sociedades anónimas.

⁵³ Al hablar de “inversionistas sonorenses (o hermosillenses)” se hace referencia a personas nacidas en el estado o a extranjeros con residencia oficial en estas tierras.

⁵⁴ Valdaliso se refiere a esta característica como “sociedad de cartera”. Valdaliso y López, *op. cit.*, p. 386.

⁵⁵ Muchos empresarios de Hermosillo y Guaymas se caracterizaron por pasar de la esfera mercantil a la productiva. Entre estos se puede mencionar a: Manuel Monteverde, Celedonio Ortiz Arce, Dionisio González, José de Aguilar, los hermanos Camou, Juan A. Robinson, Fernando Cubillas y Matías Alzúa. Los empresarios naranjeros Lucas y Felipe Pavlovich en un primer momento se distinguieron como agricultores y después diversificaron sus negocios.

⁵⁶ Ignacio Almada Bay, *Cambio y continuidad en redes de empresarios en Sonora. Del Porfiriato a la revolución, 1885-1935*. Ponencia presentada en la III Semana de Historia Económica del Norte de México, 2005, Hermosillo, Son.

en el resto de Iberoamérica, al principio estas redes se afianzaron por medio del matrimonio.⁵⁷ En efecto, un somero vistazo a los vínculos de las estirpes más notables de la capital del estado (y de poblaciones cercanas) deja entrever que los lazos familiares fueron, en un primer momento, el eslabón que permitió la asociación política y empresarial de grupos, en muchos casos, antagónicos, lo cual contribuyó a la prosperidad de la comarca en su conjunto. Una vez que el indisoluble nudo del matrimonio unía a los clanes,⁵⁸ las relaciones de consanguinidad y agnaticias fortalecieron las primeras estrategias matrimoniales impulsando, o en su defecto, fortificando los negocios entre (los nuevos) parientes, lo que, a su vez, fortificó, aún más, las constelaciones familiares.

Sin embargo, con el correr del tiempo, a raíz del progreso institucional, las redes de familias dieron paso a las redes de empresarios. El matrimonio dejó de ser el vínculo primordial (a veces, único y, por tanto, inseguro) que unía a estos grupos, ya que, poco a poco, conforme se renovó el marco institucional, miembros de familias connotadas empezaron a formar alianzas, con otros hombres emprendedores, “bajo el signo de una voluntad unitaria”,⁵⁹ esto es, para alcanzar objetivos comunes. Si bien, los integrantes de familias de prestigio económico y/o social siguieron ligándose por medio del casamiento, pues esta formalidad legal reforzaba los lazos en los negocios, dichas ataduras fueron más allá, dando cabida a la unión productiva, comercial, bancaria y/o política con capitalistas pudientes y visionarios, con empresarios de diferentes *backgrounds* por razones puramente económicas. Gradualmente las redes familiares evolucionaron hacia redes empresariales. Este proceso fue lento, pues si bien las familias siguieron asociándose con otros “por conveniencia”, para garantizar la continuidad de la estirpe en el bloque en el poder, por un lado, incorporaron a sus hijos mayores a la dinámica y, por otro, determinaron la marcha de sus compañías (dirección

⁵⁷ En Iberoamérica, desde el siglo XVIII, las redes de familias (también denominadas redes familiares o constelaciones familiares) “aliadas por razones de comercio, casamiento, proximidad especial, y más tarde, por ser miembros de diversas organizaciones”, controlaban la vida económica, política y/o social de alguna ciudad o región. Las familias cubrieron los vacíos cuando la precariedad de las instituciones y de las organizaciones existentes creaban más caos que orden. Balmori, Voss y Wortman, *op. cit.*, p. 10.

⁵⁸ En aquella época el vínculo matrimonial era prácticamente indisoluble, pues las creencias religiosas, “el qué dirán” y la sumisión de la mujer, mantenían unidas a la pareja.

⁵⁹ Sombart. *op. cit.*, p. 63.

y control) a través de la emisión de acciones preferentes y como miembros del consejo de administración.⁶⁰

II.3 Empresarios hermosillenses

Como se expuso a lo largo del capítulo los empresarios sonorenses surgidos durante la administración porfirista como consecuencia, en parte, de las oportunidades emanadas a raíz de las transformaciones legislativas en el marco institucional, eran hombres con características muy especiales. A finales del siglo XIX, los hombres de empresa cambiaron conforme evolucionó el marco jurídico bajo el que operaban las empresas que dirigían, para sobrevivir se mimetizaron con el nuevo entorno, para mantenerse en el poder (o acceder a él) modificaron sus hábitos y conductas.

En este contexto, el empresario innovador de Schumpeter apareció en escena a medida que el sembrador rutinario, el ganadero tradicional, el comerciante temeroso, dio paso a un nuevo tipo de empresario. En términos generales, ¿cómo eran los hombres de empresa hermosillenses en esta época? Eran hombres arriesgados, versátiles, innovadores y flexibles. Tenían una actitud distinta ante los negocios que sus predecesores: no sólo eran más osados, sino que afrontaban la incertidumbre con mayor entereza por estar mejor preparados.⁶¹ Diversificaron el rango de actividades a las que se dedicaban, sus intereses variaban en una amplia escala: iban desde el ámbito comercial, pasando por la agricultura, la ganadería y la minería, hasta la banca y la política. Sus nuevos aliados eran empresarios nacionales o extranjeros; entre ellos había casi siempre un abogado, un comerciante, un productor (conocedor del negocio que se iba a emprender, recibía el nombre de socio industrial) y un político. La diversidad de actividades a la que se dedicaban permite suponer que contaban con mayores contactos e influencias al momento de negociar, transar, gestionar y realizar trámites de cualquier índole. Algunos, en especial, los extranjeros, por lo regular, tenían mayor preparación académica que sus predecesores, es decir, se profesionalizaron. Todos, pero en específico los foráneos, en muchas ocasiones, estaban representados por apoderados porque para invertir en nuestro país no necesariamente tenían que vivir

⁶⁰ Las familias siguieron siendo sumamente importantes en Iberoamérica y en Europa. En la década de los veinte, en Francia, en todos los sectores predominaban empresas controladas por familias fundadoras. V. *gr.*, Renault, Citroën, Peugeot, Saint-Gobain y Rhone-Poulenc. Valdaliso y López, *op. cit.*, 573 p.

⁶¹ Los extranjeros probablemente eran más entrones por haber tomado la decisión de salir de su terruño y haber sorteado dificultades para llegar a nuestro país. Los nacionales por convivir con inmigrantes.

en territorio mexicano. Otra característica que marcó una diferencia sustancial entre el empresario tradicional y este arquetipo de empresario es que éstos últimos empezaron a viajar a la frontera, así como al interior del país para ampliar sus estudios y participar en exposiciones nacionales e, incluso, de talla internacional.

Entre este cúmulo de empresarios destacaron los que se dedicaron a la agricultura. Los empresarios agrícolas modernos nacieron vinculados a las nuevas formas de tenencia de la tierra (latifundios, haciendas y huertas), vistas con antelación. Los propietarios de los latifundios eran compañías deslindadoras, las cuales contaban con recursos económicos y materiales para llevar a cabo el proceso de colonización y entablar demandas jurídicas en caso de reclamaciones.⁶² Por su parte, los dueños de las haciendas y naranjales eran, casi siempre, hombres de empresa emprendedores, de origen diverso,⁶³ que aprovecharon las reformas institucionales para adquirir tierras; modernizar sus sistemas de producción (introdujeron novedosas formas de cultivo, tecnificaron la producción e importaron el *know how* de Estados Unidos); vincularse con otros mercados (nacionales y extranjeros) y observar de cerca su comportamiento (cambios en la demanda y fluctuaciones de los precios); y, acceder al crédito agrícola.⁶⁴ Aunque las huertas eran predios más chicos que los latifundios sus dueños no escatimaron recursos ni esfuerzos para hacerlas más productivas y eficientes. En este conjunto se puede ubicar a la gran mayoría de los empresarios naranjeros del distrito de Hermosillo, quienes se estudiarán con detenimiento en los apartados siguientes.

Evidentemente no todos los terratenientes comulgaban con la modernización. En forma paralela a los empresarios modernos, siguieron coexistiendo hacendados tradicionales, quienes cosechaban principalmente productos alimentarios básicos, practicaban la agricultura extensiva, no invertían en tecnología, no procuraban elevar la productividad, y obtuvieron gran parte de sus ganancias mediante la explotación de los peones. Katz

⁶² Para un estudio de las compañías deslindadoras véase Esperanza Fujigaki Cruz, *Modernización Agrícola y Revolución. Haciendas y compañías agrícolas de irrigación del norte de México: 1910-1929*. México. D.F.: Facultad de Economía, UNAM, 2001, 269 p.

⁶³ En este grupo había inmigrantes que deseosos de nuevas oportunidades llegaron a Sonora en busca de fortuna contribuyendo, de este modo, al progreso de la ciudad.

⁶⁴ En 1895, operaban en el estado alrededor de 5,000 propietarios y empresarios. En 1903, Sonora contaba con 175 haciendas (28% se concentraban en el distrito de Hermosillo), 571 ranchos y 572 fincas no clasificadas; para 1910 operaban 314 haciendas y 1,290 ranchos y propiedades no especificadas. Dentro del perímetro de algunas haciendas había huertas, en las que cosechaba naranjas, sin embargo, como se verá más adelante, la producción de este fruto se concentraba en plantaciones destinadas para ello. Gutiérrez, "Bancos, banqueros", *op. cit.*, p. 29; Gracida, "El Sonora moderno", *op. cit.*, p. 98 y 101.

afirma que los propietarios tradicionales no se modernizaron porque tenían una mentalidad feudal, para ellos la tierra era un símbolo de estatus y no un recurso económico.⁶⁵

II.4 Empresarios naranjeros

A lo largo y ancho de la geografía sonorenses había empresarios naranjeros. De acuerdo a informes de la Compañía Limitada del Ferrocarril de Sonora, expedidos en el puerto de Guaymas entre el 3 de diciembre de 1888 y el 1º de abril de 1889, los exportadores de naranja en Hermosillo eran J. Dabcovich, N. Ostegaz, J. Ivancovich, Elías Luketich, Jacobo J. Bushard, J. Gregovich, C. J. Travers y W. Randolph.⁶⁶ Entre los exportadores de Guaymas se encontraban Juan A. Robinson (hijo), E. Borgaro y Agustín Bustamante. E. A. Ferris y J. H. Hay, también figuraron entre los exportadores del cítrico en cuestión, pero los informes no señalan el lugar desde el cual se embarcó la fruta. En 1901, en una lista publicada por la Secretaría de Fomento, aparecieron varios productores de naranja; entre los cosecheros del distrito de Hermosillo figuraron: Luis E. Torres, Ramón Corral, Teodoro Bernal, Antonio Gaglio, Francisco Camou, Adolfo Durón, Juan D. Castro, Francisco Monteverde, Jesús Arvizu, Adelaida de Ferreira, Antonio García, Jacobo Bushard, Fernando Orcí y Miguel Carrillo.⁶⁷ Los citricultores de San José de Guaymas, distrito de Guaymas eran Agustín Bustamante, Alberto Robinson y Luis A. Martínez. Del distrito de Ures se puede mentar a Adrián M. Cubillas, Ygnacio Valdés, Fernando Cubillas, Trinidad, Esteban Egurrola, Refugio F. de Noriega, Tomás Noriega, Andrés y María Muñoz, Pedro Encinas, Pedro León, Luis Killeen y los herederos de Jesús E. de Vázquez. Los productores de naranja del distrito de Magdalena eran: Jesús Velasco, María de Lafarga, Fernando Lafarga, José Baldenegro, Francisco Soto, Francisco Verdugo, Crescencio Borboa, R. Q. Corella, Lugarda de Quiroga, Alejo Galindo, Carlos Acedo, Nepomuceno Vejar, Tiburcio Gallegos, Juan Galindo, Antonio Bravo, Oriol Estrada, Jesús Franco, Teodoro Aroz, Gabriel Benito, Roberto Ward, Ramón López, Teodoro Villelas, Clemente y Santiago Salazar, Joaquín Chávez, M. Antonio Varela, Jesús Egurrola, "Miguel Latz y Hermano" y Pierson. En San Ignacio, Agustín Araiza y Alejandro León se dedicaban a la cosecha de naranja.

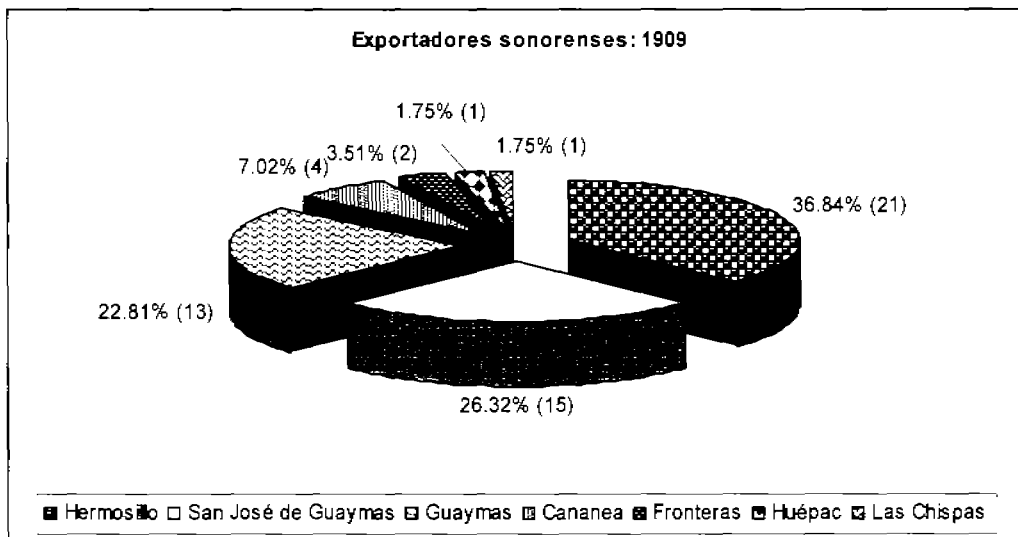
⁶⁵ Friedrich Katz, "La República Restaurada y el Porfiriato" en *Ensayos mexicanos* por Friedrich Katz. México, D.F.: Alianza Editorial, 1994, p. 190.

⁶⁶ AHGES, FE, Tomo 605, Exp. s/n.

⁶⁷ AHGES, FE, Tomo 1663, Exp. 8.

Como se muestra en la Gráfica 1, hasta el 6 de diciembre de 1909, operaban en el estado 57 exportadores: en Hermosillo había 21; en San José de Guaymas, 15; en Guaymas, 13; en Cananea, 4; en Fronteras, 2; en Huépac, 1; y, en Las Chispas, 1. El 47.62% de los exportadores hermosillenses se dedicaban a la comercialización de naranja, el resto vendía cueros de res, vaquetas, metales y productos agropecuarios (garbanzo, cereales, panocha, orégano y ganado). Los exportadores de naranja en Hermosillo eran George Rafaelovich, "L. J. Pavlovich y Hno.", los herederos de Rafael Ruiz, Miguel Sugich, Tomás Luketich, Luis E. Torres, Alberto Cubillas, los herederos de Fernando Orcí, Jacobo Bushard y "Peralta Hermanos". Los primeros cinco se dedicaban exclusivamente a la exportación de naranja, el resto distribuía naranja, melón, sandía y legumbres.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia a partir de AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3.

Aunque había un buen número de citricultores, por razones de espacio y tiempo, a las que ningún historiador económico puede sustraerse, se estudiarán únicamente a aquellos que se especializaron con más éxito en este negocio. Para confeccionar tres biografías paralelas, Muñoz, Ruiz y Pavlovich, se han dividido sus historias en tres apartados, uno para cada personaje. Los más importantes, en términos de superficie

cultivada y mercados abastecidos, fueron, sin lugar a dudas, Lucas y Felipe Pavlovich, quienes aprovecharon la serie de transformaciones institucionales en su favor.

II.4.1 "Muñoz Hermanos"

Eduardo D., Carlos E., Enrique y Gustavo F. Muñoz, a través de la sociedad "Muñoz Hermanos", fundada el 19 de diciembre de 1893 en la ciudad de Hermosillo con un capital de \$4,000, se dedicaban, entre otras cosas, a la explotación de tierras agrícolas.⁶⁸ El 24 de abril de 1897, arrendaron *El Molinito de Escalante* a Jesús J. Arvizu durante dos años, contados a partir del 1º de noviembre de 1896 hasta el 30 de junio de 1898, por \$100 mensuales.⁶⁹ En las fincas *San Juanico*, *El Molinito*, *El Pescado*, *El Realito* y *Tierra de Julián León* sembraban, con la colaboración de 300 jornaleros, alrededor de 100 Has. de algodón, caña, frijol, maíz, trigo y uva; aprovechaban las aguas del río de Sonora y de varios pozos.⁷⁰ De acuerdo al informe de gobierno de Rafael Izábal, en *San Juanico* se producían anualmente 1,000 Hl. de trigo; en *El Molinito*, *El Pescado*, y *Tierra de Julián León* unos 1,000 Hl. de trigo; en *El Realito* se cosechaban 500 Hl. de trigo, 500 Hl. de maíz y 300 Hl. de frijol.⁷¹ La producción de cereales era distribuida en localidades cercanas, pero también se exportaba al extranjero: en 1909, en una noticia relativa a los comerciantes residentes en el estado, los Muñoz sobresalieron como exportadores de cereales.⁷²

Los Muñoz eran propietarios de una huerta de naranjos conocida como *El Ranchito*, ubicada en el barrio del mismo nombre, donde había 4,000 árboles, de los que se levantaban naranjas de muy buena calidad. Dichos ejemplares se comercializaban en comarcas de la región y en el extranjero. Asimismo, en la finca mencionada cosechaban cerca de 20,421 Kg. anuales de caña.⁷³ El valor fiscal de las propiedades de la firma comercial ascendía a \$67,500.⁷⁴ "Muñoz Hermanos" no se dedicaba únicamente a la explotación de negocios agrícolas, también tenía intereses en el sector comercial. Muestra de ello es que era dueño de la tienda "El Puente Colorado", localizada en la

⁶⁸ PIP 302/1894/FN AHGES Esc. 13.

⁶⁹ PIP 322/1894/FN/AHGES Esc. 69.

⁷⁰ Molina, *Historia de Hermosillo Antiguo*, op. cit., p. 244.

⁷¹ Izábal, op. cit., s.p.

⁷² AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3.

⁷³ Izábal, op. cit., s.p.

⁷⁴ *Ibid.*

calle Morelia núm. 14.⁷⁵ En líneas precedentes se observa que los Muñoz eran empresarios versátiles con intereses variopintos que iban desde la agricultura hasta el comercio.

II.4.2 Rafael Ruiz

El español Rafael Ruiz era un empresario polifacético: invirtió en agricultura, minería y comercio. El 5 de diciembre de 1900, junto a su hijo Rafael y Fernando Fontes, fundó la firma "R. Ruiz y Cía.", a través de la cual se dedicaba a la producción y comercialización de productos agrícolas y a habilitar a terceros.⁷⁶ Esta compañía, entre otros activos, contaba con terrenos de temporal en el rancho El Centro, en el punto llamado Pozo de Pérez, cerca de Siete Cerros, en el distrito de Hermosillo. Los terrenos pertenecieron a Francisco Pérez, en ellos se sembraba maíz, frijol, trigo, cebada, algodón, etc. En julio de 1902, Ruiz y Jesús M. Ainsa establecieron "Ruiz y Ainsa" con el fin de administrarlos.⁷⁷ Las bases del acuerdo fueron las siguientes: uno, la sociedad en nombre colectivo se estableció con un capital de \$8,000, correspondiendo la mitad a cada uno de los accionistas; dos, Jesús y su hijo Santiago explotarían los terrenos; tres, "R. Ruiz y Cía.", habilitaría la firma y comercializaría sus productos; y, cuatro, para garantizar su parte de los gastos Ainsa entregó a Rafael \$3,200 en efectivo y 10,000 USD en bonos de la "Mexican Anthrazite Coal Mining Co.".

En 1901, Ruiz apareció en una lista que contenía los productores de frutas en la entidad: era propietario de varios naranjales, entre los que destacan la *Verbena* y la *Huerta de Hazard*.⁷⁸ La primera se formó a partir de los fundos la *Misión de Moreno*, la *Misión de Monroy*, la *Verbena* y el *Álamo*, su superficie comprendía entre 22 y 25 Has. sembradas con más de de 3,000 árboles de naranja.⁷⁹ La *Verbena* estaba a 3 Km. al poniente del pueblo de Seris, sus colindancias eran: norte, río de Sonora y la *Misión de*

⁷⁵ Gilberto Escobosa Gámez, *Hermosillo en mi memoria, Crónica*. 2 ed. Hermosillo, Son.: Talleres Gráficos de Flash Printers, 1998, p. 82.

⁷⁶ PIP 324/1901/FN/AHGES Esc. 256.

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ AHGES, FE. Tomo 1663, Exp. 8.

⁷⁹ El 2 de marzo de 1892, Lucia MacKay de Noriega compró a Tan Sang la *Misión de Moreno*; el 3 de julio de 1893, Ruiz la adquirió por \$1,200. Quirina Tánori viuda de Rivera, Jesús Rivera de Osorio e Ignacio Rivera heredaron la *Misión de Monroy* de Honorato Rivera; el 16 de enero de 1896, la vendieron a Ruiz por \$500. El 2 de julio de 1897, Ruiz compró a Juan Francisco Camou los fundos la *Verbena* y el *Álamo* por \$2,000. PIP 331/1893/FN/AHGES Esc. 89; PIP 337/1895/FN/AHGES Esc. 4; PIP 284/1885/FN/AHGES Esc. 2; PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 4.

Jesús Lacarra; sur, callejón de Las Placitas; oriente, *Huerta de Hazard*; y, poniente, el *Álamo* de Carmen Moreno de Gutiérrez. El 9 de febrero de 1899, fue valuada en \$25,000. La *Huerta de Hazard* tenía una extensión de 195,176.75 varas² (13.71 Has.), se localizaba a 3 Km. al poniente del mismo pueblo, lindaba al norte con tierras de Jacobo Bushard, Antonio García y el río de Sonora; al sur con callejón de Las Placitas y una labor que perteneció primero al seri Fernando Colosio y luego a Bonifacio Salcido; al oriente con la *Esmeralda* y callejón del Repartidero; y, al poniente con la *Verbena*.⁸⁰ Se formó a partir de los siguientes terrenos: título expedido a favor del seri Dolores Jiménez el 20 de enero de 1853 por 22,859 varas²; título expedido el mismo día a nombre de Clara Córdova (*Tierra de Forralva*) por 69,952.25 varas²; título a favor de Juan Antonio Córdova expedido el mismo día por 20,406 varas²; título a nombre de Regina Jiménez con la misma fecha por 25,822.50 varas²; venta de Javier Colosio a Jesús Rivera Bruel el 4 de febrero de 1859 por 33,782 varas²; y, venta de María Dolores Ochoa a Jesús Rivera el 1° de febrero de 1859 por 22,355 varas². Clemente Hazard compró la finca a Guadalupe Rivera de Cobo el 14 de mayo de 1892; posteriormente, el 5 diciembre de 1896 la vendió a Ruiz en \$7,000. El 9 de febrero de 1899 se valuó en \$20,000. La evidencia anecdótica permite suponer que "R. Ruiz y Cía." comercializaba ejemplares de naranja recolectados en las huertas comentadas. Cuando falleció Ruiz sus herederos se dedicaron a la cosecha y comercialización de naranja en plazas nacionales e internacionales. Muestra de ello es que, en 1909, bajo el nombre "Herederos de Rafael Ruiz" aparecieron en una lista junto a otros exportadores residentes en el estado.⁸¹

Rafael era accionista de la "Compañía Minera La Fortuna" junto a Víctor Aguilar y Miguel A. López. El 17 de agosto de 1899 figuró como su director general, en septiembre de 1901 como miembro del consejo de administración.⁸² Ruiz también se dedicaba al comercio, sus datos aparecieron en una reseña mercantil del estado de Sonora.⁸³ Además, era propietario de una mueblería en el centro de la ciudad en la que trabajaban un buen número de empleados "por ser un negocio que representaba un capital respetable".⁸⁴ También, fue miembro fundador de la Cámara de Comercio de

⁸⁰ PIP 336/1895/FN/AHGES Esc. 124; PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 5.

⁸¹ AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3.

⁸² PIP 308/1899/FN/AHGES Esc. 52; PIP 310/1900/FN/AHGES Esc. 56.

⁸³ AHGES, FE, Tomo 832, Exp. s/n.

⁸⁴ Extracto obtenido de un escrito proporcionado por Arturo Felipe Salazar Pavlovich.

Hermosillo, constituida en la ciudad de Hermosillo el 20 de julio de 1899.⁸⁵ Para fortalecer financieramente sus negocios, en 1899 y 1902, pidió dinero prestado al Banco de Sonora y a Ramón Corral, quien pertenecía a la red de prestamistas que operaban en Hermosillo.⁸⁶ Para garantizar el pago hipotecó la *Verbena* y la *Huerta de Hazard*.

Ruiz era un hombre de empresa flexible, no “puso los huevos en una sola canasta”, pues, como se vio, diversificó sus negocios al invertir en agricultura, minería, comercio y finanzas. Por ende, es posible caracterizar a Ruiz como un empresario versátil, emprendedor y de espíritu moderno, que logró forjar una empresa sólida. ¿Qué permite afirmar lo anterior? El hecho de que varios documentos expongan que al morir sus herederos⁸⁷ siguieran con los negocios de su progenitor. Aunque no se sabe si Ruiz capacitó a sus herederos para continuar con su legado, ni si los miembros de la segunda generación fueron exitosos y, con el tiempo, delegaron a sus descendientes la gestión del negocio, o si éste pereció, es importante puntualizar que la empresa sobrevivió a la muerte de sus socios fundadores, lo cual, *per se*, ya es ganancia.

II.4.3 “L. J. Pavlovich y Hno.”

II.4.3.1 *Entre barcos y azahares: los Vichis llegaron a Sonora!*

Lucas y Felipe Pavlovich llegaron a Sonora en 1894 procedentes de Rijeka, un pueblo pesquero del antiguo Imperio Austro-Húngaro.⁸⁸ Gospodin Jobo (Jovo) Pavlovich y su esposa gospodja Anastasia Vucovich (Vukovich) procrearon cinco hijos: Elías (Ilija),

⁸⁵ PIP 314/1898/FN/AHGES Esc. 18.

⁸⁶ PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 4; PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 5; PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 45; PIP 360/1902/FN/AHGES Esc. 36; PIP 360/1902/FN/AHGES Esc. 37; PIP 360/1902/FN/AHGES Esc. 41.

⁸⁷ Sus hijos fueron Enrique, Eduardo y Rafael. El primero fue cónsul de México en Nueva York. Extracto obtenido de un escrito proporcionado por Arturo Felipe Salazar Pavlovich.

⁸⁸ En algunas actas de nacimiento y defunción, así como en algunos libros de historia aparece que los Pavlovich son originarios de Austria. Esto se debe a que en el siglo XIX lo que hoy se conoce como Estado de Serbia y Montenegro formó parte del Imperio Austro-Húngaro, sin embargo las regiones de Serbia y Montenegro (en serbio se dice Crna Gora y significa Cerro Negro) conquistaron su independencia, mientras que Croacia y Eslovenia continuaron bajo el yugo del imperio. Después de la Primera Guerra Mundial los países eslavos se unieron a los países serbios formándose el Estado de Yugoslavia. Al terminar la Segunda Guerra Mundial el comunista Tito proclamó la República Federativa Popular convirtiendo a Yugoslavia en un país socialista, pero independiente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). En 1980, al fallecer Tito una presidencia colegiada lo sustituyó. El 14 de marzo de 2002 los gobiernos de Montenegro y Yugoslavia firmaron un pacto “que pone fin a la vida de Yugoslavia para crear el nuevo estado de “Serbia y Montenegro”. La palabra “Yugoslavia” significa eslavos del sur, en tanto que “Rijeka” quiere decir río, arroyo, arroyuelo; en la actualidad Rijeka se llama Monastir Resevich. Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001a; “Transforman a Yugoslavia” en *El Imparcial*. Hermosillo. Son.: 15 de marzo. 2002, p. 22A.

Lucas Jobo (Luka Jovo), Felipe, Esteban (Stiepo) y Spiro.⁸⁹ Los miembros de la familia eran ortodoxos, habitaban una casa de piedra frente al mar. Jobo cultivaba un pequeño huerto de olivos que heredó de su padre y de su abuelo; además, junto a dos o tres hombres más, pescaba en su lancha de madera para obtener el sustento de la familia. A la muerte de Jobo, Elías, su hijo mayor, recibió la casa, la huerta y la lancha.

Guiados por su espíritu aventurero y la búsqueda de mejores oportunidades Lucas, Felipe, Esteban y Spiro cruzaron el Imperio Austro-Húngaro y llegaron a Grecia, donde abordaron un barco de carga. Atravesaron el Océano Atlántico y enfilaron hacia el Continente Americano; varias semanas después desembarcaron en Nueva York, donde trabajaron de barrenieves. Más tarde, peregrinaron por territorio estadounidense desarrollando distintos oficios: en Bisbee, AZ laboraron como obreros mineros; en 1894, llegaron a Sonora como empleados de una compañía importadora de naranjas de California, en la que "se encargaban de canalizar en orden la cosecha de la fruta en distintas huertas, clasificar, recontar y embarcar la naranja".⁹⁰ Esteban y Spiro pisaron Hermosillo en las mismas fechas que sus hermanos mayores; la calidez de la ciudad y la belleza de sus mujeres conquistaron a los hermanos, así que se quedaron a "probar suerte". En este periodo, Lucas laboró como cuidador en la huerta de la familia Rivera conocida como *Huerta de Francisco A. Rivera* y Felipe como peón de la misma plantación; además, vendían por las calles naranjas en "canastitas".⁹¹ Es entonces cuando se inician formalmente como naranjeros. Mientras que los cuatro hermanos menores recorrían el mundo el resto de la familia permaneció en su natal Rijeka, donde hasta la fecha viven los descendientes de Elías.⁹²

⁸⁹ Las palabras yugoslavas "gospodin" y "gospodja" significan señor y señora, respectivamente. La gran mayoría de los inmigrantes que llegaron a Sonora españolizaron sus nombres, es decir, cambiaron la forma de escribirlo y, en muchos casos, hasta su pronunciación. De ahí que, las palabras entre paréntesis indiquen los nombres en yugoslavo de los Pavlovich. Cuando éstos llegaron a Hermosillo y "no tenían nada los llamaban los italianos [porque la gente creía que hablaban italiano], y después [...] los llamaban los Pavlovich, que es su apellido, y ahora [...] para abreviar el nombre tan largo, la gente los llama [...] popularmente: Los Vichis". Extracto obtenido de un escrito proporcionado por Arturo Felipe Salazar Pavlovich. Véase el árbol genealógico de la familia Pavlovich en el Anexo 1.

⁹⁰ Galaz, *op. cit.*, p. 538. Según Juan Ramón Gutiérrez, la casa comercial en la que trabajaban tenía su sede en Nueva York. Juan Ramón Gutiérrez, "La naranja de Hermosillo fue adquirida por los Pavlovich" en *El Imparcial*. Hermosillo, Son.: s.f., s.p. Por otro lado, Gilberto Escobosa mencionó que trabajaron como agentes comerciales (comisionistas) con el encargo de comprar naranja para otras personas durante cinco o seis años antes de establecerse definitivamente en Hermosillo y fundar la firma "L. J. Pavlovich y Hno.". Escobosa, "Las huertas de naranja", *op. cit.*, p. 4.

⁹¹ Entrevista a Czarina Sarmiento Ortiz de Sugich. Salazar, 2002.

⁹² Los descendientes de Lucas y Felipe manejan varias versiones de la historia de la llegada de sus progenitores a Hermosillo. Unos, dicen que los cuatro hermanos (Lucas, Felipe, Esteban y Spiro) llegaron

II.4.3.2 Redes familiares, políticas y sociales

A lo largo del siglo XIX los extranjeros que inmigraron al estado de Sonora desposaron a hijas de acaudalados terratenientes, comerciantes y políticos, es decir, se casaron con mujeres de la élite, con señoritas cuyos padres tenían poder económico, social y/o político y, por tanto, se encontraban entre los notables de la sociedad.⁹³ En efecto, “los extranjeros solteros que se instalaban en El Pitic, aunque fuera por poco tiempo, con frecuencia contraían matrimonio”.⁹⁴ Las familias acaudalas acogían con presteza a los extranjeros, aunque la mayoría no procedía de una familia de noble estirpe, o bien porque habían recorrido el mundo o porque tenían vínculos con hombres de empresa en el exterior. Según Balmori, Voss y Wortman este fenómeno se presentó en todo Iberoamérica.⁹⁵

Con base en lo expuesto con antelación, se puede aseverar que los Pavlovich siguieron el mismo patrón de conducta de sus predecesores al contraer nupcias con hijas de prestigiados sonorenses. Al trabajar como cuidador de la huerta de la familia Rivera, Lucas conoció a Ygnacia, hija de Francisco A. Rivera, propietario de la plantación, y de

juntos a Hermosillo, trabajaron en la *Huerta de Francisco A. Rivera* y vendían naranjas al menudeo por las calles de la ciudad en “canastitas”. Algunas partes de la versión de este grupo, es decir, de Czarina Sarmiento de Sugich es confirmada en el libro de Fernando Galaz. José Pavlovich afirmó que los hermanos viajaron al sur de Macedonia, llegaron a Grecia y pasaron a Turquía, donde Lucas trabajó como empleado en una botica y Esteban conoció a su futura esposa Elena Balich; además, que desempeñaron alguna labor durante el viaje en barco, ya que entablaron amistad con los capitanes de las embarcaciones que anclaban frente a Petrovac, a donde llegaron nadando auxiliados por unos bules para flotar. Juan Antonio Pavlovich Valenzuela afirma que los cuatro hermanos salieron juntos de Rijeka, vivieron en Nueva York y San Francisco, llegaron a Sonora aproximadamente en el año de 1900. Otros, señalan que Lucas salió sólo de Rijeka, en 1881, a los 13 años, trabajó como peón con el Sr. Rivera, vendía naranjas en “canastitas” y mandó traer a sus tres hermanos (Felipe, Esteban y Spiro) a finales del siglo XIX. En este grupo se encuentra René Pavlovich Camou. Otros más, es decir, los hermanos Ana Lourdes, Carlos Enrique y Arturo Felipe Salazar Pavlovich cuentan que Felipe salió sólo de Rijeka en 1895, a los 16 años, vino zarpando barcos en los que pelaba papas para pagar su pasaje, llegó a Canadá donde trabajó como lavaplatos. luego estuvo en Baltimore, después en California, llegó a Sonora y mandó traer a sus hermanos Lucas, Esteban y Spiro. Ana Lourdes Salazar comentó que Alicia Pavlovich Escobosa, su madre, afirmaba lo siguiente: “Anastasia pudo haber formado otro mar con las lágrimas que derramó cuando Felipe salió de Rijeka”. En 1937, en una carta dirigida a la Secretaría de Relaciones Exteriores, Lucas asentó que llegó a la República Mexicana 48 años antes, es decir, en 1889. Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2000; Entrevista a Czarina Sarmiento de Sugich. Salazar, 2002; Entrevista a Juan Antonio Pavlovich Valenzuela. Salazar, 2002b; Entrevista a René Pavlovich Camou. Salazar, 2000; Entrevista a Ana Lourdes, Carlos Enrique y Arturo Felipe Salazar Pavlovich. Salazar, 2002; Galaz, *op. cit.*, 625 p.; ASRE, III-2346-7, 1937.

⁹³ El término notable se utiliza para denotar estatus; no necesariamente se es noble de origen, sino que se consigue notabilidad mediante la competencia. Balmori, Voss y Wortman, *op. cit.*, 335 p.

⁹⁴ Armando Quijada Hernández, “Hermosillo visto por un extranjero en 1842” en *Memorias del Simposio Juan Bautista de Escalante: Hermosillo en el tiempo, 1700-2000*. Hermosillo. Son.: ISC, 2000, p. 69.

⁹⁵ *Ibid.*, 335 p.

su primera esposa Ygnacia Gudiño. Entre abril y octubre de 1897, Lucas e Ygnacia contrajeron matrimonio; de esta manera, Lucas se arraigo en la sociedad hermosillense al formar parte de una familia conocida: “el casamiento posibilita la incorporación inmediata y completa del inmigrante a la red familiar de su esposa y a las asociaciones políticas y económicas de su suegro”.⁹⁶ Lucas participó en asuntos familiares al fungir como apoderado general de su esposa en los juicios de intestado de su hermano Joaquín y de su madrastra Refugio Acuña.⁹⁷

A la muerte de su esposa, Lucas se casó con Elena Escobosa Romero, hija de David Escobosa Hughes⁹⁸ y de María Jesús Romero Quiroz. Por su parte, el 16 de junio de 1910 Felipe desposó a Guadalupe Escobosa Romero y, entre 1908 y 1909, Spiro se unió a Dolores Escobosa Romero.⁹⁹ De ahí que, los hermanos Pavlovich emparentaran no sólo con una de las familias más respetables de Hermosillo, sino con prósperos comerciantes de La Colorada, mineral localizado al sureste de Hermosillo. Los Pavlovich y los Escobosa estrecharon fuertes lazos familiares, a la par que se apoyaron en los negocios. José María “Pepe” Escobosa Romero, hermano de Elena, Lupita y Lolita, como se estudiará más adelante, laboró al lado de sus cuñados.

Con el paso del tiempo, los hijos de los hermanos emparentaron con integrantes de familias prominentes de la ciudad de Hermosillo. Mediante casamientos exógamos los miembros de la segunda generación intentaron no sólo mantener su prominencia, sino acrecentar sus espacios de influencia. Los hijos de Lucas contrajeron matrimonio con miembros de la familia Sugich (inmigrantes yugoslavos), con integrantes de la familia Camou (inmigrantes franceses) y Morales. Por su parte, los descendientes de Felipe desposaron a miembros de las familias Maldonado, del Razo, Salazar y Miranda, siendo estirpes de renombre entre la población de Hermosillo. En cambio, Tuchi Pavlovich Escobosa, descendiente de Spiro Pavlovich, se emparentó con la familia Valenzuela

⁹⁶ *Ibid.*, p. 278. Lucas e Ygnacia procrearon a Artemisa “Micha”, Juan, Lucas y Carmela Pavlovich Rivera.

⁹⁷ PIP 374/1898/FN/AHGES Esc. 149.

⁹⁸ David Escobosa nació en 1831 en San Miguel de Horcasitas producto del matrimonio entre Fernando Escobosa y Guadalupe Hughes. Fue “un comerciante próspero [...] hombre vigoroso, sano de cuerpo y espíritu, descendiente de sefarditas [judíos de origen español], quien contaba con más de cuarenta años de edad cuando [se] casó [...]”. David Escobosa, al igual que sus hijos varones, estudió en Estados Unidos. Escobosa, *Crónicas*, *op. cit.*, p. 139–140.

⁹⁹ Oficio número 435891 expedido por el Archivo Estatal del Registro Civil del estado de Sonora el 3 de noviembre de 2000. De la unión de Lucas y Elena nacieron María y Héctor Pavlovich Escobosa; Felipe y Guadalupe dieron vida a Felipe, Guadalupe, José, Alicia y María de Lourdes. Los hijos de Spiro y Dolores fueron Francisca y Jesús, cuya descendencia actualmente radica en Agua Prieta, Obregón, Navjoa y Huatabampo, Sonora.

Camargo de Navojoa, Sonora. Los integrantes de la segunda generación, mediante el matrimonio, fueron construyendo poderosas constelaciones familiares que los ayudaron a perpetuar su nombre y reforzar su posición en el estado. Los Pavlovich y los Sugich realizaron negocios conjuntos en el ramo agropecuario, por muchos años Felipe habitó a Miguel y Elías Sugich. Asimismo, en la *Paloma*, campo ubicado en la Costa de Hermosillo, ambas familias tenían cría de ganado vacuno. A la muerte de Miguel Sugich, Elías Sugich Rafaelovich, esposo de Artemisa Pavlovich Rivera, heredó de su tío el *Campo San Miguel*, localizado en la Costa de Hermosillo; en la actualidad sus descendientes lo trabajan.

Los nietos de los Pavlovich, esto es, los miembros de la tercera generación se casaron con hombres y mujeres procedentes de familias respetadas y conocidas, ya sea de Hermosillo, de otras regiones del estado o de diferentes entidades. Por ejemplo, los nietos de Lucas se unieron a las familias Robles (Moctezuma, Sonora), Arellano, Contreras Valenzuela, Arenas Almada, Buelna, Romo Aguilar (Ures, Sonora), Contreras Rodríguez, Camou Arnold, Abril, Rodríguez Basset, Danesse Cabrera, Camou Camou, García Martínez, Romo Ochoa. Otros se emparentaron con los clanes Soto Borga, Lamadrid Salido (Navojoa, Sonora), Valenzuela Clavero, Sarmiento Ortiz, Prandini Coronado, Durazo Kosterlisky, Maldonado Menchaca, Ramonet Valdez y Epinosa. Unos más se desposaron con integrantes de las familias Iñigo Aguilar, Cubillas Dávila, Aguirre Armenta, Moraila Mendoza, Isasi, Sotomayor Juvera y Fernández Dorador. Los nietos de Felipe celebraron esponsales con las familias Molina Rodríguez, Pedrín Martínez (Tijuana, Baja California), Salido Pérez, Salazar Torres, Robinson López, Vizcaíno Miranda, Tapia Gámez, Espinosa Astiazarán, Tapia Abascal, Lamadrid Durón (Bacoachi, Sonora), Cisneros López (Jalpan, Zacatecas) y Guillot Verdugo (Los Mochis, Sinaloa). Los nietos de Spiro se casaron con miembros de las familias López, Urquidi Urbalejo, Leyva, Nieblas, Topete Ibarra, Ramírez Ibarra, Mendivil, Talamante Díaz y Sotomayor Peterson.

Como se ha visto, los casamientos exógamos fueron muy importantes para que Lucas y Felipe se arraigaran en la sociedad hermosillense. Los lazos matrimoniales les permitieron acceder a las relaciones e influencia de la familia política (suegro y cuñados), les aseguraron su permanencia dentro del grupo y les ayudaron a ensanchar sus intereses y espacios de poder. También estrecharon vínculos con políticos y

gobernantes de la entidad y de la Ciudad de México. Lucas fue amigo personal de Rafael Izábal, otrora gobernador de Sonora. Durante las campañas electorales los Pavlovich recibían en la *Quinta Amalia* y en la *Regional* a los candidatos. Además, organizaban reuniones para deleitar a la sociedad hermosillense y a figuras de la vida pública; la *Quinta Amalia* se convirtió en el centro de reunión de connotados sonorenses y de distinguidos visitantes, ahí se “organizaban fiestas de mucha significación social”.¹⁰⁰ En 1922, un grupo de personajes importantes de Hermosillo fueron fotografiados en la *Quinta Amalia*.¹⁰¹ En la residencia de Felipe, ubicada en la calle Oaxaca casi esquina con Guerrero, se hospedaron presidentes de la república, ministros, diputados y senadores. Con frecuencia damas acaudaladas pedían la casa prestada para organizar bailes. Al convivir con políticos y gobernantes del estado y el país los Pavlovich obtuvieron el respeto, estima y amistad de las personas a las que agasajaban. Se intuye que también obtuvieron su apoyo en los negocios.

Los Pavlovich no sólo convivieron con políticos sino que “hicieron política”. Al igual que otros extranjeros residentes en Sonora, Lucas Pavlovich perteneció a la diplomacia: el 22 de enero de 1930, el Rey Alejandro I le concedió la Patente de Cónsul Honorario de Yugoslavia en Hermosillo.¹⁰² El 8 de mayo de 1930, se giró la Autorización Provisional 25 para que Lucas ejerciera las funciones propias de su cargo; el 12 de septiembre del mismo año el permiso fue ratificado mediante la Exequátur 26. Cada dos años, durante sus viajes a su tierra natal, se entrevistaba con el rey. El 17 de noviembre de 1932, Lucas notificó al Departamento Consular de la Secretaría de Relaciones Exteriores, que el Consulado Honorario de Yugoslavia fue elevado a la categoría de Consulado General Honorario de Yugoslavia (Figura 1); el 22 de febrero de 1933 el Rey expidió, a nombre de Lucas, la Patente de Cónsul General Honorario de Yugoslavia, por lo que, el 11 de julio de 1933, el presidente de la República emitió la Exequátur 19. Lucas desempeñó el

¹⁰⁰ Esobosa, “Las huertas de naranja”, *op. cit.*, p. 4. En las fiestas Héctor Manuel “Charito” Laborín organizaba la tatemala. Al llegar Felipe a Hermosillo trabajó como peón y conoció al “Charito”, quien también era peón; al establecerse el negocio de producción y comercialización de naranja lo contrataron como jornalero. Entrevista a José Pavlovich Salazar, 2001d.

¹⁰¹ En la fotografía aparecen Harry Hoefler, Felipe Pavlovich, Abelardo Sobarzo, Dr. Kessler, general Miguel Piña, Nicasio Ruibal, Francisco Córdova, Octavio Torres, Ramón Gil Samaniego, Alejandro Lacy, Alejandro Sánchez, Lucas J. Pavlovich, Alejandro Lubbert, Carlos V. Escalante, Francisco S. Elías, Lic. Ernesto Camou, Ing. Oswaldo González, Dr. Burton, José María Almada, Luis Encinas, Miguel Sugich, Lic. Taide López del Castillo, Alberto Gayou, Dip. Leonardo Aguirre, Dip. Francisco R. Hoyos, Dip. Arturo Escandon, Felipe Seldner, Sr. Aguilar, Ángel Amante, Antonio Astorga, Agustín Martínez de Castro, Carlos Block, Pedro Miranda, Carlos de la Peña, Zoilo de la Puente, Joaquín Luken, Constantino Laborín y el cantinero Alberto Velasco.

¹⁰² ASRE, 14.24.70, 1931.

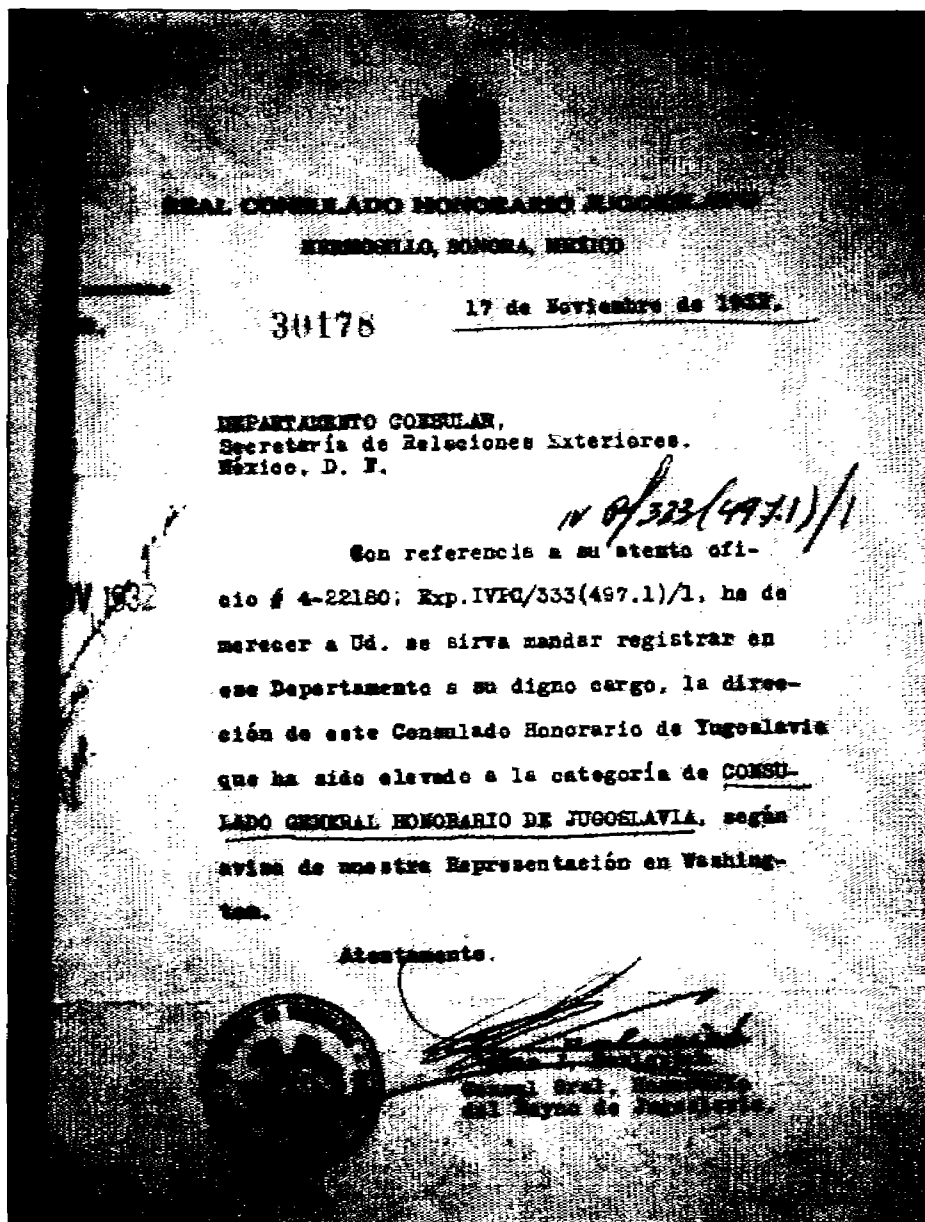
cargo de cónsul hasta su muerte en 1957. En 1933, Lucas informó a la Secretaría de Relaciones Exteriores que las oficinas consulares se ubicaban en la esquina norte de Hidalgo y Sufragio Efectivo.

Juan Pavlovich Rivera fue diputado local por dos años; más tarde, compitió por la presidencia municipal de Hermosillo al lado de Roberto R. Romero, sin embargo como descuidó su trabajo en las huertas, su padre pidió al general Abelardo L. Rodríguez, gobernador del Sonora, que le otorgara el triunfo a su contrincante. De este modo, Roberto Romero se convirtió en presidente municipal de Hermosillo durante el trienio 1946–1949.¹⁰³

¹⁰³ "Presidentes Municipales de Hermosillo" en *El Pitic*. Hermosillo, Son.: 18 de abril, 2001, p. 10. Roberto R. Romero y su esposa Gloria Escobosa Gámez eran parientes de las esposas de los Pavlovich.

Figura 1

Notificación del cambio de categoría del Consulado de Yugoslavia



Fuente: ASRE, 14.24.70, 1931.

Los Vichis no se sirvieron del poder, sino que sirvieron a la comunidad que los acogió con presteza y colaboraron en distintos proyectos de beneficencia social, pues no olvidaron que habían llegado a Hermosillo huyendo de la pobreza y en busca de una oportunidad.¹⁰⁴ Molina apunta que, el 15 de abril de 1946, Felipe, junto a otros benefactores, contribuyó a la apertura de la Fundación Esposos Rodríguez (FER).¹⁰⁵ Entre 1924 y 1928, durante la presidencia del general Plutarco Elías Calles, Felipe donó a la Escuela de Artes y Oficios Cruz Gálvez el terreno frente a ella para la construcción de un área de recreación para los niños del internado. Hoy en día, en ese predio, ubicado sobre la calle Revolución entre Veracruz y Nayarit, se encuentra un parque. Al morir, el 16 de octubre de 1950, Felipe legó a la Iglesia el dinero para la apertura de un leprosario; el Arzobispo Juan Navarrete fue el encargado de llevar a cabo la obra, empero, al poco tiempo, notificó que la obra no fructificó por falta de capital humano.¹⁰⁶

El hecho de que los hermanos en cuestión fueran inmigrantes europeos les confirió estatus ante la sociedad hermosillense; las relaciones que establecieron con prominentes familias de la región, mediante alianzas matrimoniales, los ayudó a arraigarse aún más. Del mismo modo, sus conexiones con la clase política, así como ocupar cargos diplomáticos les permitió transitar libremente por territorio mexicano, trabajar pacíficamente, contar con contactos e influencias al momento de transar, realizar trámites y buscar oportunidades de negocios. Pese lo anterior, su sentido humanitario permaneció intacto. Hoy por hoy, sus descendientes continúan viviendo en Hermosillo: algunos son agricultores, varios son empresarios, otros destacados profesionistas, artistas talentosos, unos tantos políticos, mientras que otros son acérrimos opositores de las estructuras en el poder, sin embargo, todos ellos comparten un mismo pasado y el ímpetu que impulsó a sus progenitores a navegar otros mares y recorrer nuevos caminos.

¹⁰⁴ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002d.

¹⁰⁵ Entre los benefactores de la FER estaban: general Abelardo L. Rodríguez y su esposa Aída S. de Rodríguez, \$2,229,000; Manuel R. Cubillas, \$30,200; José Ramón Fernández y Luisa A. de Fernández, \$21,100; Carlos B. Escalante, \$10,400; Julio V. Escalante, \$10,400; general Antonio Ancheta, \$10,400; Federico F. Valenzuela, \$10,300; Felipe Pavlovich, \$10,300; Carlos B. Maldonado, \$10,000; Hortensia de Salazar y L. Salazar, \$10,000; "Juventudes Ejecutivas de Sonora", \$8,000; "Cervecería de Sonora, S. A.", \$7,500; Agustín Bouvet, \$6,000; Lic. Ernesto Camou, \$5,200; Ignacio Soto, \$5,200; Lic. F. Jorge Gaxiola, \$5,000; "Tapia Hnos.", \$4,800; Mario F. Rodríguez, \$2,500; J. Lorenzo Sepúlveda, \$2,500; y, H. Ayuntamiento de Magdalena, Sonora, \$800. Por su parte, Fernando Julio Rodríguez donó el terreno donde se construyeron las oficinas de la FER ubicadas en el departamento 2 del Edificio Sonora sobre la calle Insurgentes Pedro Moreno núm. 24. Flavio Molina Molina, *Ciudad de Hermosillo 1910–1913*. Hermosillo. Son.: ISC, 2001, 383 p.

¹⁰⁶ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002d.

II.4.3.3 Actividades empresariales

Los hermanos Pavlovich invirtieron sus capitales en varias actividades productivas y comerciales. Sin duda, la más importante fue la producción y comercialización de naranja, pero su habilidad y visión para los negocios los llevó a expandir su portafolio de inversiones. De hecho, administraban varios naranjales, un viñedo, varios campos agrícolas, incursionaron en el negocio de bienes raíces, etc.

Como se estudiará con detenimiento en los siguientes capítulos, Lucas y Felipe, con capital propio, fundaron la firma comercial "L. J. Pavlovich and Brother, Wholesale Orange Exporters",¹⁰⁷ a través de la cual cosechaban y vendían naranja en varias plazas. Lograron ejercer el control de casi todas las huertas de Hermosillo y Villa de Seris, así como de dos importantes plantaciones en la comisaría de San José de Guaymas. En dichos naranjales producían ejemplares de gran sabor y excelente calidad interna. En la planta empacadora llevaban a cabo el programa de selección, clasificación y empaque de la fruta; la línea de producción era altamente mecanizada. Una vez que la naranja se encontraba empacada y sellada se transportaba a diferentes plazas locales, regionales e internacionales, en las que se vendía por medio de una red de comerciantes bien estructurada, gracias a la cual, el consumidor final degustaba ricos y nutritivos frutos.

Tenían un viñedo en Villa de Seris, a 1 Km. de la *Huerta de Jacobo* y en las faldas del Cerro Tecoripa, cuya extensión ascendía a 10 Has. El viñedo fue administrado por el yugoslavo Lucas Vido Pavlovich.¹⁰⁸ En la misma villa arrendaban a la familia Carrillo varias tierras de sembradura, en las que cosechaban trigo, alfalfa, cebada y pasturas. Dichas tierras fueron expropiadas durante el reparto agrario realizado por Lázaro Cárdenas del Río (presidente de México de 1934 a 1940), ya que su política agraria se encaminó a la desconcentración, es decir, a la expropiación de vastas superficies con el propósito de formar pequeñas propiedades rurales desposeyendo, así, a los

¹⁰⁷ Se estima que Lucas y Felipe se asociaron formalmente entre 1900 y 1904, ya que: uno, en el contrato mencionado, con fecha 1900, no se hace mención de la sociedad comercial; y, dos, para 1905 aparece en el *Albúm Directorio del Estado de Sonora, 1905-1907*.

¹⁰⁸ Lucas Vido Vucovich era hermano de Anastasia Vucovich, madre de los hermanos Pavlovich; contrajo matrimonio con Angelita Pavlovich. Lucas Vido fue abuelo del Lic. Oscar López Vucovich, secretario de gobierno del estado de Sonora durante la administración del Lic. Luis Armando López Nogales (1997-2003).

terratenientes y dotando a peones y productores en pequeña escala.¹⁰⁹ Al poniente del pueblo de Seris en las tierras de temporal la *Yesca*¹¹⁰ y la *Peaña* sembraban trigo y pasturas para alimentar mulas y vacas. Asimismo, a 8 Km. de la *Yesca*, Juan Pavlovich alquilaba la *Fortuna*, propiedad de Alejandro Carrillo, donde cosechaba trigo. La *Fortuna* fue expropiada por órdenes de Cárdenas.

El 18 de marzo de 1937, Lucas Pavlovich escribió al Ministro de Relaciones Exteriores notificándole, por un lado, que el Departamento Agrario de Hermosillo “le arrebató” tres huertas (propiedad de la firma) sin considerar que ninguna de las propiedad era mayor a 50 Has. para dotar de ejidos a los pobladores de Villa de Seris, y, por otro, pidiéndole su intervención para solucionar el problema.¹¹¹ El 1 de junio del mismo año, informó al Secretario de Relaciones Exteriores que sus tierras seguían en posesión de ejidatarios, quienes las estaban destruyendo al utilizarlas como potreros para ganado, ante lo cual pedía la pronta resolución del asunto. El 13 de julio, una misiva puso de manifiesto que a otros horticultores se les restituyeron sus propiedades. El 29 de septiembre de 1937 el Departamento Agrario notificó a Lucas que sus huertas eran inafectables, por lo que le fueran restituidas.

En la jurisdicción de Hermosillo, Lucas y Felipe compraron el terreno *Casa Blanca*, cuya superficie era de 96 Has. En 1922, al morir Francisco Monteverde, María Luisa Cota, su esposa, hipotecó la finca a favor del Banco de Sonora por la cantidad de \$5,000. Posteriormente, los hermanos yugoslavos la adquirieron en una subasta pública. Éstos la pusieron a nombre de Juan Kuliacha para facilitar su regularización ante las autoridades federales; tiempo después se puso a nombre de Héctor y Guadalupe Pavlovich, quienes, unos años más tarde, la vendieron a José. Los Pavlovich también adquirieron un campo agrícola conocido como el *Tasajal*, ubicado a 7 Km. al norte de la

¹⁰⁹ Durante su administración Cárdenas entregó a 11,500 ejidatarios sonorenses 528,000 Has. José Carlos Ramírez, Ricardo León y Oscar Conde, “Cárdenas y las dos caras de la recuperación” en *Historia General de Sonora. V: Historia Contemporánea de Sonora: 1929–1984*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985, p. 117.

¹¹⁰ La *Yesca* perteneció a los herederos de Dionisio Lacarra: Eufemia Ayón viuda de Lacarra y sus hijos: colindaba “al norte con la vega del río; al sur con el camino real que conduce al *Gorguz*”, al oeste con la *Hacienda El Bola* de Manuel León y al este con la *Peaña*. Con el objeto de explotar sus terrenos los herederos de Dionisio Lacarra fueron habilitados por Carmelo Echeverría mediante una cuenta, la cual, hasta el 11 de junio de 1901, ascendía a \$14,000. Echeverría se comprometió a habilitar a los herederos de Lacarra hasta alcanzar la cantidad de \$22,000 con una tasa de interés de 1% mensual, pagaderos cada seis meses; para garantizar el pago de la deuda la familia hipotecó dos casas, la *Yesca* con su casa principal, la casa de los peones y los instrumentos de labranza. PIP 327/1899/FN/AHGES Esc. 44.

¹¹¹ ASRE. III–2346–7, 1937.

ciudad de Hermosillo e inmediato a la vía del Ferrocarril de Sonora. En dicho predio sembraban hortalizas, frutas, cebada, alfalfa y trigo que vendían en la empacadora de la calle Oaxaca.¹¹² En la Costa de Hermosillo, entre la calle 4 y la calle 12, poseían el *Campo Salsipuedes*; según René Pavlovich Camou, en este terreno se perforó el primer pozo de la Costa de Hermosillo.¹¹³ Los Vichis también se dedicaron al negocio de bienes raíces: compraron casas y edificios por toda la ciudad de Hermosillo para alquilarlos como viviendas u oficinas, llegaron a poseer manzanas completas. En 1947, varios miembros de la familia figuraron entre los principales propietarios de bienes raíces de la localidad.¹¹⁴

A pesar de que los hermanos trabajaron conjuntamente en varios negocios, cada uno emprendió sus propios negocios. Esto es consistente con la propuesta de Balmori, Voss y Wortman que dice: “aunque [la familia] actúa colectivamente, son individuos específicos los que obran”,¹¹⁵ por lo que cada uno puede desarrollar sus actividades por separado. La complementariedad no dividió a las familias, sino que reforzó los lazos familiares, acrecentó las posibilidades de éxito de sus empresas y permitió la ampliación de sus espacios de influencia.

Lucas participó como accionista de la sociedad anónima llamada “Compañía Explotadora de La Fortuna y Anexas”. El objeto de la compañía era explotar la mina la Fortuna y otras que pudiesen adquirir; el capital social de la corporación era \$2,400 representado por 240 acciones (Tabla 1).¹¹⁶ Por su parte, Felipe, durante varios años, habilitó a numerosos agricultores de Hermosillo y Villa de Seris, primero, y luego de la Costa de Hermosillo; a diferencia del resto de los prestamistas, confiaba en la palabra de sus deudores, por lo que no existen documentos que prueben que efectivamente habilitaba a diversos sembradores. Su filosofía se resumía en una frase: “si quiere pagar me va a pagar, si no quiere pagar no me va a pagar, si no me paga al año que entra no le prestó dinero”.¹¹⁷ Igualmente, financió, por medio de José María Escobosa Romero, a productores de garbanzo de Esperanza, Río Yaqui, Sonora. Felipe

¹¹² García y Alva, *op. cit.*, s.p.

¹¹³ Entrevista a René Pavlovich Camou. Salazar, 2000.

¹¹⁴ *Sonora y sus actividades. Directorio Comercial, Industrial, Minero, Agrícola, Ganadero, Profesional y de Propietarios de Bienes Raíces. 1947.* Magdalena, Son.: Editado por J. Mijares Palencia e hijos, 1946, 232 p.

¹¹⁵ Balmori, Voss y Wortman, *op. cit.*, p. 13.

¹¹⁶ PIP 363/1898/FN/AHGES Esc. 183.

¹¹⁷ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002a.

proporcionaba dinero a Escobosa para que éste otorgara préstamos a los garbanceros del Valle del Yaqui, comprara sus cosechas y las enviara a Hermosillo; una vez que el producto llegaba a Hermosillo lo exportaba a España.¹¹⁸ Felipe también participó como inversionista en algunas empresas: uno, fue coinversionista con Ernesto Camou Araiza en Pagasa; y, dos, durante algún tiempo fue dueño de la Ferretera del Norte, la cual estaba sobre la calle Dr. Noriega.¹¹⁹

Tabla 1
Distribución de las acciones de la
"Cia. Explotadora La Fortuna y Anexas"

Accionista	Núm. de acciones
Francisco M. Sermeño	70
Tomás Luketich	40
Lucas Pavlovich	30
Miguel Sugich	30
Joaquín Valdez	30
Eraclio Valdez	30
Gregorio Mojuta	10
Total	240

Fuente: Elaboración propia a partir de PIP 363/1898/FN/AHGES Esc. 183.

Hasta aquí se puede colegir que los hermanos Pavlovich fueron empresarios versátiles y flexibles, cuyo instinto para los negocios los llevó a incursionar en diferentes actividades agrícolas y comerciales. A diferencia de otros empresarios de la época, quienes de la esfera mercantil pasaron a la producción agrícola y minera, los Pavlovich primero se distinguieron como agricultores y después diversificaron sus negocios. "Fueron muchos los trabajos y privaciones que sufrieron en los primeros años de lucha; pero ellos, hombres de carácter y resueltos á vencer, tenían ciega fé en el éxito, y sufrían con calma todos los trastornos que vienen generalmente sobre los negocios nuevos y fundados sin elementos. La fé triunfó".¹²⁰ Con el tiempo una parte de las ganancias derivadas de sus negocios se reinvirtieron en la misma empresa y

¹¹⁸ Entrevista a Gilberto Escobosa. Salazar, 2002.

¹¹⁹ Entrevista a Ana Lourdes, Carlos Enrique y Arturo Felipe Salazar Pavlovich. Salazar, 2002.

¹²⁰ García y Alva, *op. cit.*, s.p.

acrecentaron su patrimonio personal, otras fueron puestas al servicio de la comunidad a través del apoyo a obras de beneficencia social.

II.4.3.4 Fin de la firma

Siete acontecimientos determinaron el fin del periodo de bonanza de la firma estudiada: uno, plaga del piojo; dos, crecimiento de la ciudad; tres, desarrollo de la Costa de Hermosillo; cuatro, inicio de la producción citrícola en Obregón; cinco, deuda contraída por los Pavlovich; seis, la sucesión; y, siete, la falta de movilidad espacial. Los cuatro primeros obedecen a agentes exógenos, los últimos tres a cuestiones de índole familiar.

El sabor y la calidad de la naranja sonoreense representaban una amenaza para los citricultores estadounidenses, quienes “en forma siniestra y maquiavélica”¹²¹ introdujeron el piojo a Hermosillo. La plaga del piojo, llamada así porque las “manchitas” de la naranja eran del tamaño de un “piojito” (de 1 a 3 mm.), invadió los naranjales de Hermosillo alrededor de 1927, poco tiempo después el gobierno de Estados Unidos impidió el paso de la fruta por su territorio y, por ende, su comercialización en el extranjero. El crack bursátil de 1929 profundizó dicha situación al colapsar los mercados internacionales y disminuir los volúmenes de productos agrícolas comprados y vendidos por y en la Unión Americana.

¹²¹ Ángel Encinas Blanco, “Los Naranjos y los Árboles más antiguos y los más hermosos de Hermosillo” en *XXI Simposio de la Sociedad Sonorense de Historia: El Agua y la Agricultura*. Hermosillo, Son.: SSHAC, 1999, p. 2. Debido a la importancia que tuvo la aparición de la plaga del piojo para el fin del periodo de bonanza de los hermanos Pavlovich seguidamente se transcribe un párrafo que reseña, en forma explícita, cómo introdujeron los estadounidenses esta plaga a nuestros naranjales. “Los cosecheros de naranja de California, que es uno de los Estados americanos que produce más naranja en ese país, vieron el peligro que entrañaba para sus intereses, si no se ponía coto a la introducción de naranja mejicana de mi tierra, hicieron gestiones ante su gobierno para que pusiera un dique a la invasión naranjeril, en ese lado de la frontera. El gobierno de nuestros primos no quiso dar oídos a las quejas de los cosecheros de California, porque no tenían razón, ya que el producto de Sonora había sido analizado científicamente en sus laboratorios, y el departamento respectivo le puso O.K. y los ciudadanos del Este siguieron comiendo naranja quelitera. No conformes los de California con el sesgo que tomaba este asunto tan peligroso para su industria cítrica, decidieron a todo trance parar en seco este mercado que los perjudicaba tanto. Para el caso convocaron a unos pocos de químicos, según se dijo en esa época, especialistas en este asunto, ofreciendo una buena mordida para que hicieran algo por ellos. Los famosos químicos no se hicieron del rogar y pusieron manos a la obra, y a los pocos días presentaron a los cosecheros de California, más llorones que una Magdalena, el bacilo del famoso “piojo” de la naranja, y unos cuantos meses después del descubrimiento por lo químicos de la criminal fórmula, la enfermedad de la naranja conocida por el “piojo”, hacia su entrada triunfal en los naranjales de nuestro Estado, invadiendo y aplastando la industria de la naranja en mi tierra. Naturalmente que el floreciente mercado de la naranja nuestra, que tanta aceptación tenía en ese país se vino por los suelos. Los cosecheros de California hicieron con nuestra naranja lo que los tanqueros del agua de antaño, con el famoso pozo de La Granadita...cuando vaciaron en él, muchos botes de “yerba sin raíz” para que no les hiciera, competencia...”. Extracto obtenido de un escrito proporcionado por Arturo Felipe Salazar Pavlovich.

Para contrarrestar el problema la Secretaria de la Defensa Agrícola comisionó a Carlos Mayoral para que investigara y dirigiera la campaña fitosanitaria contra el "piojito". El gobernador Fausto Topete Almada giró instrucciones para que se destin[ara]n 6 mil pesos para la campaña, pero los que más contribuyeron fue la casa comercial Lucas J. Pavlovich y Hermano quienes cooperaron desinteresadamente con 22 mil pesos para adquirir 3 máquinas fumigadoras con sus respectivos "trucks"; además del líquido o fumigante. Para esto, hubo un inconveniente por parte de los demás horticultores que apenas tenían para subsistir y menos para adquirir equipo y participar en la campaña. Los hermanos Pavlovich aportaron la cantidad antes señalada y fue adquirido un furgón de 120 barriles de fumigante con una capacidad total de 3,600 galones, suficientes para fumigar 15 mil naranjos. Con esta acción emprendida por don Lucas y don Felipe además del Gobierno del estado, la plaga fue eliminada para siempre".¹²²

Debido a que la fruta estaba infestada con la plaga del piojo la firma no podía venderla en otras localidades de la entidad, ni en otros estados de la República Mexicana, ni en el extranjero; por tanto, se limitaron a comercializarla en la ciudad al menudeo. En la década de los treinta, todas las mañanas, un peón cargaba un camión con fruta para venderla por fuera del Mercado Municipal, en la esquina de Plutarco Elías Calles y Matamoros (por la entrada del Café Elvira). Un hombre limpiaba la naranja frotándola contra un guangoche (costal de yute) quitándole, así, del 50 al 60% de las manchas. Durante el día se vendían dos o tres cajas como máximo; en Hermosillo "la comía [la naranja] la gente porque no había más".¹²³ Los domingos José Pavlovich vendía fruta en el Estadio de Béisbol (hoy Parque Infantil), ya que ahí se reunían muchas familias a pasar el día. Cuando al cabo de dos años la plaga del piojo fue erradicada definitivamente de las huertas, José, acompañado del chofer Ernesto Encinas, empezó a viajar al sur de la entidad (Guaymas, Esperanza, Obregón y los pueblos yaquis) para distribuir la fruta.

La plaga del piojo ocasionó la pérdida de los mercados más importantes, el aumento de los costos de producción y la disminución de los precios del cítrico. Dicho de otro modo: uno, se perdieron las plazas de Estados Unidos y Canadá, las cuales eran las más significativas en cuanto a volumen de producción comercializado y precio de venta; dos,

¹²² Gutiérrez, "La naranja de Hermosillo", *op. cit.*, s.p.

¹²³ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001a.

aumentaron los costos de producción al adquirirse el equipo necesario para combatirla; y, tres, la plaga disminuyó la calidad de la fruta y, por consiguiente, su precio.

El segundo y tercer acontecimiento se hallan íntimamente ligados. Como resultado del aumento de la población de Hermosillo y del crecimiento de la ciudad, los naranjales fueron sustituidos por pavimento y viviendas, mientras que el polvo y la contaminación reemplazaron el suave aroma de los azahares. Alrededor de los años veinte los agricultores italianos se abrieron paso en la Costa de Hermosillo, pero no fue sino hasta la década de los cuarenta, cuando Arturo Salazar perforó un pozo en el *Campo El Fundador*, propiedad de Herminio Ciscomani, que despegó esta zona.¹²⁴ El cuarto acontecimiento se encuentra relacionado con la producción de naranja en Obregón. En estas fechas empezó a cosecharse naranja en Obregón mermando, de este modo, la demanda procedente de las huertas de Pavlovich, ya que era más rentable comprar naranja ahí que en Hermosillo o Guaymas.¹²⁵ Quinto, alrededor de 1933, Lucas y Felipe pidieron un préstamo a Victoriano López dando en garantía la *Regional* y la *Quinta Amalia*; como no liquidaron el adeudo en el plazo preestablecido perdieron las propiedades. Sexto, Lucas y Felipe, al igual que muchos empresarios de ayer y de hoy, se enfrentaron con una dificultad: la sucesión.¹²⁶ Desafortunadamente ésta representa un problema, en muchos casos, insuperable para la mayoría de las empresas familiares,¹²⁷ tan es así que, según los estudiosos de la economía familiar, este es el

¹²⁴ Óscar Romo Salazar, "Aquellas Semanas Santas" en *El Imparcial*. Hermosillo, Son.: 30 de marzo, 2002. p. 6A. Arturo Salazar fue abuelo paterno de Arturo Felipe Salazar P. y, por tanto, bisabuelo de la que esto escribe.

¹²⁵ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001c.

¹²⁶ Uno de los retos de las empresas familiares es la sucesión, la cual asegura su permanencia después de la muerte de los socios fundadores. Si éstos, cuando todavía son capaces física y mentalmente, determinan quién ocupará su lugar, lo capacitan y le ceden el control de la compañía, hasta cierto punto aseguran que su empresa siga operando; en cambio, si fallecen estando al frente del negocio es probable que rencillas familiares, así como la falta de capacitación y/o profesionalización de sus miembros conlleve a su fin. El análisis empírico pone de manifiesto que, en algunas empresas, la continuidad familiar por medio de un sucesor eficaz tiene un impacto positivo, mientras que en otras, la ausencia de un relevo bien preparado detona su quiebra. El sucesor no necesariamente tiene que ser uno de los herederos (miembro de la segunda generación), también puede tratarse de alguna persona que haya laborado en la empresa. esté capacitado y tenga cualidades de líder. Otro desafío al que se enfrenta la empresa familiar es la institucionalización, es decir, la creación de reglas escritas, que llevan a precisar con claridad "las reglas del juego" a seguir, lo que permite, en el largo plazo, su continuidad, expansión y permanencia. Wikipedia. *Empresa familiar*, [en línea], [citado 22 mayo 2006]. Formato html, Disponible en Internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_familiar.

¹²⁷ Son organizaciones cuyo control está en manos de la familia fundadora, quienes realizan toda clase de esfuerzos personales para sacar adelante el negocio. Una empresa de este tipo no necesariamente es un pequeño taller, puede ser una pequeña empresa, una mediana empresa o una multinacional. Wikipedia. *Empresa familiar*, [en línea], [citado 22 mayo 2006], Formato html, Disponible en Internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_familiar.

gran reto a vencer.¹²⁸ En el caso de esta familia concreta, a juicio de quien esto escribe, sólo había una persona capaz de ponerse al frente de la firma por conocer el negocio y poseer cualidades propias de un líder, José Pavlovich, empero, por razones que se desconocen, los socios fundadores de "L. J. Pavlovich y Hno." jamás cedieron la gestión de la empresa, retuvieron su control hasta el último momento. La reticencia para delegar responsabilidades o la incapacidad de sus herederos para tomar las riendas del negocio impidieron, en parte, la continuidad de la sociedad.

Séptimo, la falta de movilidad espacial también fue determinante en el fin del negocio. Los Pavlovich, a diferencia de otros empresarios de la época, no se expandieron geográficamente, es decir, no ensancharon su centro de operaciones hacia otras localidades con el fin de reducir los riesgos. Si bien distribuían sus productos en distintos mercados, no abrieron sucursales (v. gr., expendios de naranja) en otras localidades, lo que, en el largo plazo, seguramente impidió que proyectaran sus intereses, ampliaran sus zonas de influencia y sus espacios de poder.

La naranja de los yugoslavos poco a poco fue perdiendo terreno. La plaga del piojo, el crecimiento de la población y la ciudad, la apertura, despegue y consolidación de la producción agrícola en la Costa de Hermosillo, el inicio de la producción de naranja en Obregón y la falta de liquidez ocasionaron que el negocio entrara en crisis. Los socios fundadores no supieron responder ante la incertidumbre, no pudieron adaptarse a las nuevas circunstancias. ¿Por qué? Tal vez eran demasiado viejos, tal vez habían perdido el ímpetu y la capacidad para asumir riesgos, tal vez les faltó visión de largo plazo, maleabilidad y apertura a los cambios (sobre todo en lo relacionado con la sucesión), tal vez necesitaban "sangre nueva" que inyectara vitalidad al negocio. Por una u otra razón la firma se disolvió alrededor de 1940, los bienes se dividieron en dos partes, a Lucas le correspondió la *Huerta de Ruiz*, a Felipe el resto de las huertas pequeñas. Cabe mentar que para 1940 ya se habían perdido la *Regional* y la *Quinta Amalia*. A la muerte de los hermanos sus hijos heredaron las tierras y otros bienes inmuebles de sus padres.

Pese a que los Pavlovich en su momento fueron hombres de empresa muy importantes en varios ramos de la economía, sería arriesgado catalogarlos como una estirpe de

¹²⁸ José Orts Serrano. *La sucesión en la empresa familiar*. [en línea], [citado 22 mayo 2006]. Formato html. Disponible en Internet http://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/empresa-familiar/padre-fundador-unico-propietario.htm.

larga duración o como una élite de poder, pues la firma fue una empresa familiar de una sola generación. Hoy por hoy, aunque algunos miembros de la cuarta y quinta generación son exitosos en diferentes ámbitos no son parte del bloque en el poder.

Quedan en el tintero preguntas sin respuesta, ¿qué hubiera pasado si los fundadores hubieran cedido la administración del negocio a alguno de sus herederos?, ¿quién hubiera sido el indicado?, ¿algún empleado de confianza de los Pavlovich podría haberse encargado de la gestión empresarial?, ¿quién hubiera podido ser?, ¿en caso de que los fundadores hubieran resuelto satisfactoriamente el problema de la sucesión, hubiera sobrevivido la firma una generación más?

II.5 Caracterización de los empresarios naranjeros y sus empresas

Una vez estudiados los citricultores más exitosos de la época (Muñoz, Ruiz y Pavlovich), es pertinente reflexionar en torno a la razón por la que unos cuantos naranjeros descollaron, mientras que otros fueron relegados a la pequeña producción. Para examinar este punto se tomarán en cuenta aspectos espirituales y prácticos. De acuerdo a Sombart los empresarios deben ser conquistadores, es decir, requieren: uno, capacidad para trazar planes (ideas) y *libertad espiritual*; dos, deseos para realizar el proyecto (*energía espiritual*); tres, *tenacidad* y *perseverancia* para realizar el proyecto trazado.¹²⁹ Con eso en mente y considerando la actitud de lucha y supervivencia de los cosecheros estudiados (como se recordará algunos eran inmigrantes europeos y llegaron con dificultad a nuestro país), es posible afirmar que eran conquistadores: tuvieron la visión necesaria para emprender un negocio en el momento justo (marco institucional apropiado) y perseveraron hasta alcanzar sus objetivos.

Con respecto al segundo punto (aspectos prácticos). Aquellos que despuntaron eran hombres emprendedores, versátiles, flexibles y con espíritu de cambio, que supieron diversificar sus negocios e involucrarse activamente en distintas actividades productivas, comerciales, financieras e, inclusive, políticas. La complementariedad coadyuvó a fortificar las empresas y sus posibilidades de éxito. Para desarrollar sus negocios se coligaron, en un principio, por medio del casamiento y, más tarde, a través de sociedades mercantiles con otros empresarios (poseedores de las mismas

¹²⁹ Sombart, *op. cit.*, p. 64-65.

cualidades que ellos, esto es, innovadores) de la época. Con el objeto de desarrollar sus habilidades prácticas, técnicas, productivas y comerciales viajaban a Estados Unidos a capacitarse y adquirir implementos y maquinaria agrícola. También, participaban en exposiciones de categoría nacional e internacional, como expositores mostrando las bondades de su fruta, o bien, como simples observadores para conocer e instruirse (v. gr., las exposiciones hortofrutícolas de California). De este modo, paulatinamente importaron el *know how* de sus homólogos estadounidenses y europeos. En el caso concreto de los Pavlovich esto es fácil de detectar, ya que, como se expuso con antelación, peregrinaron por la Unión Americana antes de llegar a Sonora, por lo que es viable aseverar que durante su trayectoria adquirieron, mediante la observación y la práctica, distintas habilidades, destrezas y conocimientos que después los llevaron a dirigir con éxito sus negocios. Incluso, los datos proporcionados por Galaz arrojan mayor luz sobre el tema al afirmar que llegaron como empleados de una compañía importadora de naranjas de California.¹³⁰ El hecho de que los empresarios se hayan educado les permitió integrar más apretadamente sus empresas y extenderse a nuevas empresas (porque conocían las oportunidades).

Pero, ¿cómo eran las empresas naranjeras que dirigían este grupo de empresarios innovadores? Eran empresas familiares, que tenían el estatus jurídico de sociedades mercantiles. Con el correr del tiempo sus dueños siguieron siendo las propias familias fundadoras; su dirección y control también permaneció a cargo de las mismas familias, cuyos miembros formaban parte del consejo de administración (o mesa directiva). Idéntica situación se presentó en Alemania, España, Francia, Holanda y el Reino Unido, donde “la persistencia del capitalismo familiar dentro de la gran sociedad anónima fue un rasgo común en el mundo de la gran empresa europea hasta bien entrado el siglo XX”.¹³¹ En Europa, conforme avanzaron las necesidades financieras de las empresas, las familias permitieron la entrada de consejeros externos y gerentes profesionales,¹³² pero siguieron siendo socios mayoritarios (con acciones preferentes o emisión de obligaciones hipotecarias sin derecho de voto) y continuaron presidiendo el consejo de administración. Las organizaciones bajo estudio perecieron antes de que pudieran registrarse este tipo de cambios.

¹³⁰ Galaz, *op. cit.*, p. 538.

¹³¹ Valdaliso y López, *op. cit.*, p. 385. En Japón se observa el mismo fenómeno.

¹³² Al generalizarse la entrada de gerentes profesionales paulatinamente las empresas familiares dieron paso a las empresas gerenciales. Ésta última se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial.

Las compañías naranjeras hermosillenses estaban integradas verticalmente: se caracterizaron no sólo por producir naranja de excelente calidad, sino por desarrollar habilidades comerciales con el fin de posicionar su producto en los gustos y preferencias de los consumidores. El eslabonamiento “hacia delante” viabilizó el contacto directo con los clientes al no necesitar intermediarios para comercializar la fruta. Debido a que los empresarios hacían uso del Ferrocarril de Sonora para transportar los ejemplares a una buena parte de los mercados no se puede hablar de integración plena, sino de integración parcial. La primera se da cuando una empresa es capaz de satisfacer la demanda de un producto con sus propios medios y/o recursos (incluidos los medios de transporte); la segunda cuando una empresa hace uso de fuentes externas (en este caso, compañías ferrocarrileras) para la entrega de un producto. La verticalidad en los procesos de producción habla del afán de los empresarios por: uno, concentrar las ganancias al haber menos empresas involucradas en el proceso global; dos, aumentar las ganancias al reducir los costos de transacción (costos derivados de la elaboración y supervisión de contratos con distribuidores, coordinación excesiva, etc.); y, tres, hacer más eficiente la estructura organizativa del negocio y facilitar su gestión. Este tipo de integración redujo los costos de transacción, aproximó a los empresarios con los consumidores finales al conocer de manera más directa sus preferencias y facilitó la elaboración de estrategias para ganar participación de mercado. Pese a esto, aumentó los requerimientos de capital e impuso barreras de salida más costosas.

Las empresas naranjeras bajo estudio concentraron sus centros de operación en Hermosillo. En contraposición con otras empresas de la época que cambiaban sus bases de operación y ensanchaban sus redes abriendo sucursales en diferentes localidades, las empresas naranjeras, no ampliaron sus intereses económicos a otros puntos de la geografía sonorenses. La falta de movilidad impidió que sus dueños ampliaran sus influencias, sus espacios de poder y su autoridad sociopolítica. Cabe destacar que las empresas naranjeras de Hermosillo, al igual que la mayoría de las compañías latinoamericanas, no pudieron sustraerse a la dinámica de la división internacional del trabajo, puesto que, por un lado, importaban capital y tecnología del extranjero y, por otro, exportaban productos agrícolas con nulo valor agregado.

II.6 Conclusiones

En Sonora, el torbellino de cambios institucionales a nivel nacional y estatal impactaron positivamente la economía del estado, coadyuvaron a la creación de un ambiente de negocios estable, lo que, a su vez, fortaleció el comercio al integrar el espacio geoeconómico, promovió la libre empresa, alentó el surgimiento de nuevas oportunidades de negocio y favoreció la creación de una red de empresarios modernos e innovadores. Los hombres de empresa sonorenses y, en particular, los hermosillenses, durante el régimen progresista de Díaz rápidamente se ajustaron a los nuevos tiempos, distinguiéndose tanto por su tenacidad, audacia y perseverancia, como por su flexibilidad a la hora de invertir (invertieron exitosamente en varios sectores de la economía), por la incorporación de tecnologías novedosas en sus procesos de producción, por su empeño de mantenerse a la vanguardia en conocimientos asistiendo a congresos en diferentes países y por su afán de darse a conocer al participar en exposiciones agrícolas, mineras y comerciales.

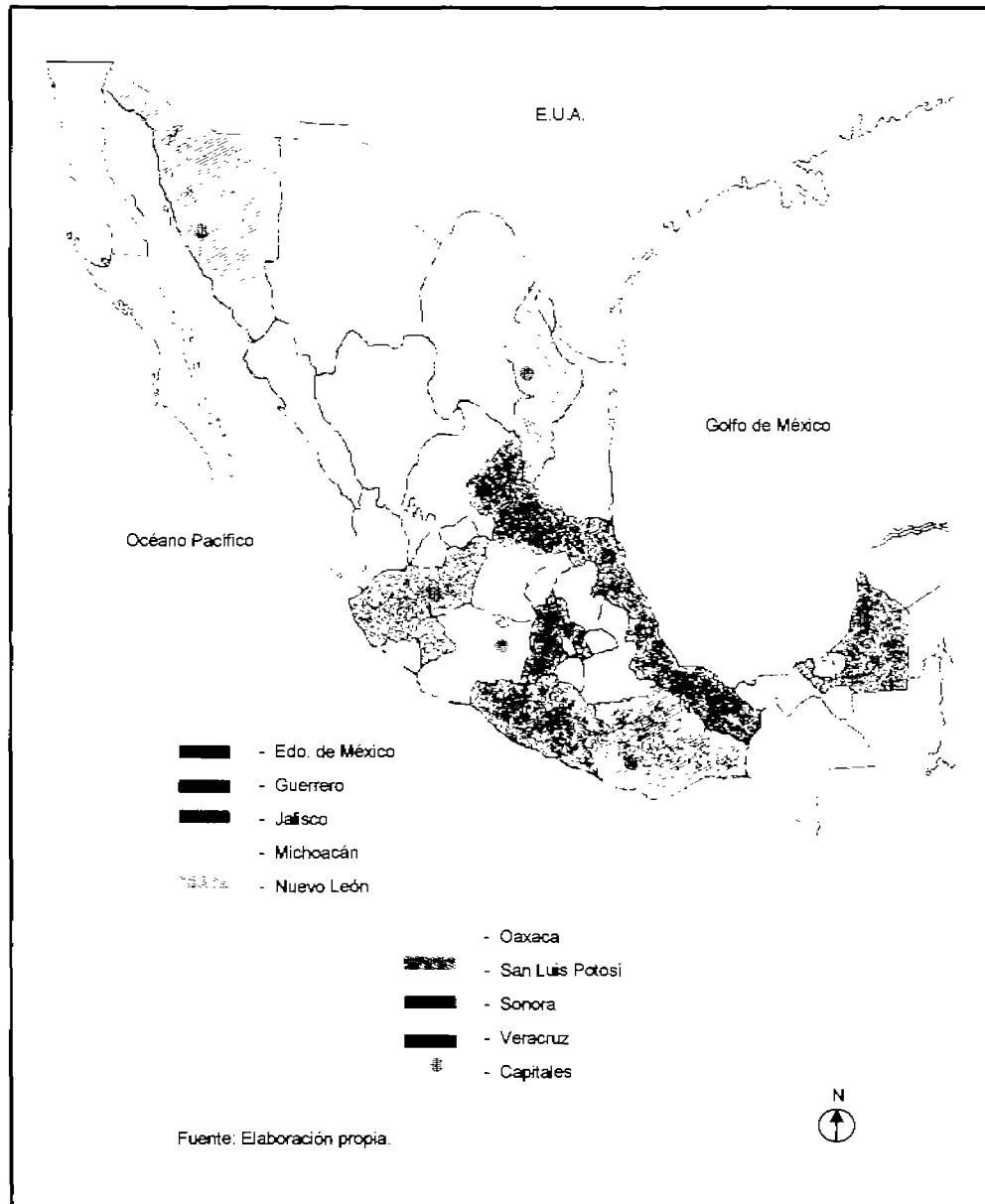
Muchos empresarios de la época, motivados por el progreso nacional, invirtieron sus capitales en la agricultura de exportación. Dentro de este selecto grupo de hombres modernos y espíritu de cambio destacaron los que se dedicaron a la citricultura, pues, en 1881, a raíz de la inauguración del Ferrocarril de Sonora, en Hermosillo empezaron a florecer hermosos y extensos naranjales. Algunos eran tan sólo de 2 ó 3 Has., en tanto que otros tenían una superficie cultivable de aproximadamente 25 Has. Por lo regular, las plantaciones chicas pertenecían a pequeños cosecheros, quienes después de cosechar la fruta la vendían en la localidad, o bien, a medianos y grandes comerciantes, los cuales, a su vez, la comercializaban en mercados regionales, nacionales e internacionales. Las más grandes, en cambio, eran administradas por empresarios innovadores, quienes producían y vendían naranja de excelente calidad y cuyos intereses se extendían más allá de la agricultura e incluía actividades como la minería, la banca y el comercio. Entre estos últimos estaban los hermanos Muñoz, Rafael Ruiz y los hermanos Pavlovich.

Los Sres. Muñoz, Ruiz y Pavlovich, con el objeto de invertir, se coligaron en sociedades mercantiles. Los primeros fundaron "Muñoz Hermanos" por medio de la cual explotaban varios terrenos agrícolas, una huerta en el barrio de El Ranchito y una tienda comercial.

Rafael Ruiz mediante "R. Ruiz y Cía." primero y luego a través de "Ruiz y Ainza", se dedicaba a la producción y comercialización de productos agrícolas (entre ellos naranja), a la minería, al comercio y a habilitar a terceros. Los hermanos Pavlovich mediante "L. J. Pavlovich y Hno." explotaban tierras de sembradura, naranjales, un viñedo e incursionaron en los bienes raíces. Como se observa, las tres empresas eran flexibles, pues diversificaron el rango de actividades en las que participaban, sin embargo ninguna amplió el espacio geográfico en el que operaban. Muestra de ello es que no expandieron sus centros de operación a otros puntos del territorio sonorenses (los Pavlovich lo intentaron al expandir sus negocios a Guaymas, pero, por razones que se desconocen, sólo lo hicieron durante tres años –1924 a 1927). La constante en las tres empresas es que todas, entre otras cosas, se dedicaban al cultivo y comercialización de naranja. Además, las tres eran empresas familiares integradas verticalmente "hacia adelante", lo que les permitió hacer más eficiente el proceso de producción, clasificación, empaque y comercialización de la fruta, así como posicionarla exitosamente en los mercados regionales, nacionales e internacionales. Además, las tres estaban lideradas por empresarios emprendedores, modernos y versátiles. Es interesante destacar que la empresa de Ruiz siguió operando aún cuando su socio fundador murió; la organización de los Pavlovich pereció antes de que fallecieran sus socios; y no se tiene información a este respecto sobre la firma de los Muñoz. Ello pone de manifiesto que si bien Lucas y Felipe eran hombres de empresa natos, al igual que Rafael, éste fue más exitoso al momento de la sucesión o, por lo menos, esa es la impresión que deja el hecho de que al fallecer sus herederos hayan administrado sus negocios.

La evidencia lleva a concluir que las empresas fundadas por Muñoz, Ruiz y Pavlovich controlaban la cosecha y compra-venta de naranja. Según la tradición oral y la mayoría de las fuentes consultadas, Lucas y Felipe Pavlovich ejercieron el control del negocio analizado, ya que, aunque para 1894, año en que llegaron los Vichis a Sonora, existían numerosos agricultores dedicados a la producción y comercialización de naranja en Hermosillo, no fue sino hasta su incursión en este negocio, cuando despegó con una fuerza no imaginada hasta entonces. Bajo su tutela despuntó la cosecha de este cítrico.

Figura 1
Principales estados productores de naranja en México
a finales del siglo XIX



En palabras de Belén de Martínez de Castro, los Pavlovich “innovar[on] aquí lo de la naranja” y pusieron en marcha “una industria de exportación de naranja”.¹³³

Algunos lectores seguramente pensarán que lo expuesto suena muy bien, pero que no hay datos duros que respalden las afirmaciones que me atrevo a hacer. Pues bien, debo argumentar a mi favor que es difícil pasar de la evidencia cualitativa a la comprobación cuantitativa, porque, aunque no está en tela de juicio que el negocio de la naranja contribuyó al progreso de la entidad, por falta de datos estadísticos no es posible determinar, en términos numéricos, el peso de los empresarios naranjeros dentro de la red de empresarios de la ciudad de Hermosillo, ni calcular el peso de cosecheros particulares en el cultivo y venta de naranja. Con esto en mente, resta agregar que Muñoz, Ruiz y Pavlovich, como se examinará en el Capítulo IV, influenciados por sus homólogos estadounidenses y, en consonancia con las transformaciones mundiales, modernizaron la producción de naranja en Sonora y desarrollaron canales de comercialización para distribuirla alrededor del mundo.

¹³³ Entrevista a Belén de Martínez de Castro. Salazar, 2001.

Capítulo III

Narangah, naronja, naranja, naranjita en México

Los españoles y, en especial los misioneros jesuitas, introdujeron el cultivo del naranjo en territorio azteca.

"¿Qué son? Semillas de un árbol lejano, oriental, extraño, denominado por una palabra árabe, *naranj*. Me las trajo un amigo desde Siria. ¿Cómo es este árbol? Puede ser alto y sus hojas anchas, perennes, lustrosas. ¿Da flor? Fragante como pocas. ¿Y frutos? Deliciosos: una cáscara de color llamativo, rugosa y suave como un aceite, pero de pulpa interna dulce y jugosa".¹

En un principio se utilizó como árbol de ornato, después como árbol propiamente frutícola, pues las condiciones edafológicas (de clima y suelo) de nuestro país permitieron su explotación en gran escala. La calidad de los frutos cultivados en varios estados de la República Mexicana pronto trascendió los límites geográficos pasando, de este modo, a ocupar un lugar importante en los escaparates frutícolas de Estados Unidos, Canadá, algunos países latinoamericanos y Europa. En el presente capítulo, se mencionan las entidades productoras de naranja haciendo hincapié en las condiciones físicas del ambiente que facilitaron su cultivo; después se ofrecen datos sobre producción de naranja en México y, en especial, de los nueve distritos en los que se dividía el estado de Sonora. Posteriormente, se aborda el estudio de la compra-venta de naranja considerando aspectos como mercados, precios, entre otros; luego, se presenta un esbozo de la producción y comercialización de otros cítricos. Para terminar se hacen algunas consideraciones finales.

III.1 Estados productores de naranja

Para su buen crecimiento y fructificación el árbol de naranjo requiere de suelos sueltos, arenosos y arcillosos, así como de temperaturas que oscilen entre los 2 y 34°C. Desde el punto de vista botánico, las condiciones edafológicas propias de las entidades de Guerrero, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Oaxaca, San Luis Potosí, Sonora, Veracruz y el Estado de México favorecieron el desarrollo de extensos naranjales (Figura 1).

¹ Carlos Fuentes, *El naranjo*. México, D.F.: Editorial Alfaguara, 1999. p. 136-137.

El clima tropical de Guerrero y Jalisco es idóneo para el cultivo de cítricos como el naranjo; en Jalisco, desde el Porfiriato, se cosechan ejemplares de gran calidad en Tequila y la barranca del río Grande, mientras que los de Escalón gozan de gran renombre. Los fértiles suelos de Michoacán son aptos para el progreso de esta actividad agrícola. Los suelos franco arenosos o franco arcillosos de Nuevo León son adecuados para el desarrollo y fructificación de los cítricos, en tanto que su clima también es benéfico, puesto que, en gran parte del territorio la temperatura fluctúa entre los 14 y 24°C; el municipio de Montemorelos es, por excelencia, donde se producen las mejores naranjas de este estado. En Oaxaca, las condiciones climáticas (entre 22 y 24°C) de los municipios donde se cultiva naranja favorecen la cosecha de fruta de excelente calidad. Las tierras de Veracruz son propicias para la producción de naranja, ya que los suelos feozem y luvisol (acumula arcilla en el subsuelo) son ricos en materia orgánica y nutrientes necesarios para el buen cultivo de los cítricos, pero son susceptibles a la erosión. Los suelos y el clima de San Luis Potosí favorecen el cultivo de naranjas, sobre todo en Rioverde y San Bartolo, por donde pasa el Río Moctezuma; por su parte, los suelos vertisoles y feozem del Estado de México son indicados para cosechar productos frutícolas como naranjas, limas y limones.

En Sonora, durante el Porfiriato, las principales zonas productoras de naranjo eran Hermosillo, Villa de Seris y San José de Guaymas, donde existen suelos yermosoles y xerosoles. Éstos son de colores claros; su pH oscila entre los 7.9 y 8.3 (moderadamente alcalinos); en la superficie tienen una textura de migajones arenosos, a mayor profundidad es de migajones arcillosos, por ello, son muy fértiles cuando se cuenta con sistemas de irrigación como en el caso que nos ocupa.² Los yermosoles a veces son salinos y pueden presentar manchas, polvo, cal, cristales de yeso o caliche; la capa superficial de los xerosoles es clara y pobre, a medida que se hacen más profundos son ricos en arcillas.³ Las huertas del distrito de Hermosillo eran altamente productivas porque se ubicaban cerca de las vegas del río de Sonora, donde predominan los suelos yermosoles, y contaban con agua de riego; los naranjales de San José también eran muy fructíferos, pues tenían modernos sistemas de riego. El clima de Hermosillo y del Pueblo de Seris favorecía el cultivo del naranjo (en verano las temperaturas excedían – y siguen excediendo– los 40°C), mientras que la temperatura del medio ambiente en la

² *Síntesis de Información Geográfica del Estado de Sonora*. Aguascalientes, Ags.: INEGI, 2000, 88 p.

³ Raúl Gerardo Pérez Bedolla, "Geografía de Sonora" en *Historia General de Sonora, I: Periodo Prehistórico y Prehispánico*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985, pp. 111–172.

comisaría de San José fluctuaba en los límites superiores del rango requerido por los árboles.

En Sonora, en el periodo de estudio, se cultivaban tres variedades de naranja: criolla o regional, de ombligo y valencia. Durante el Porfiriato la variedad de mayor aceptación era la criolla, la cual sabe como "miel de dulce", es de color anaranjado subido, redonda, su diámetro fluctúa entre las 2 y 2.5 pulgadas (la fruta que excedía el límite máximo era muy cascaruda, no se podía exportar, se vendía para elaborar conservas).⁴ La naranja de ombligo es dulce, de color anaranjado, grande y "alargadita", con 3 pulgadas de diámetro. Las dos variedades mencionadas son tempranas, se cosechan de diciembre a mayo. Por último, la naranja valencia se cataloga entre las variedades de maduración tardía, se cosecha en los meses de junio y julio, es de color amarillo pálido, de forma ovalada o "larguita", con un diámetro de 2.5 pulgadas, rica y jugosa.

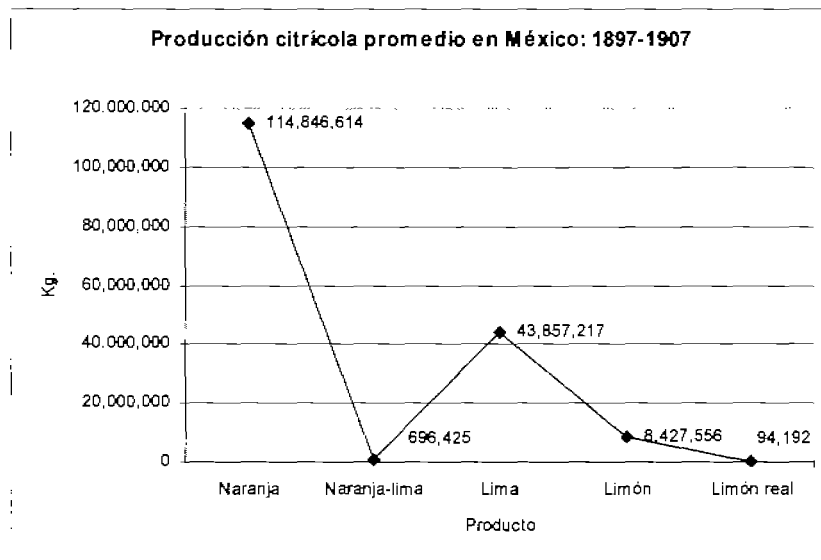
III.2 Producción de naranja

En el decenio 1897–1907, la producción promedio de naranja en México se ubicó en 114, 846,614 Kg., en tanto que la de naranja–lima ascendió a 696,425 Kg. La cosecha media de lima, limón y limón real fue del orden de 43, 857,217 Kg., 8, 427,556 Kg. y 94,192 Kg., respectivamente (Gráfica 1).

En Sonora, por sus características físicas y climáticas se cultivan una gran variedad de frutas como cañas, ciruelas, dátiles, duraznos, granadas, guayabas, limas, manzanas, melones, naranjas, toronjas y uvas. Sin duda alguna, la naranja es una de las más importantes. Ciertamente, en el último tercio del siglo XIX, se recolectaba naranja en los nueve distritos en los que estaba dividido el estado, a saber: Álamos, Altar, Arizpe, Guaymas, Hermosillo, Magdalena, Moctezuma, Sahuaripa y Ures. Entre 1897 y 1907, se produjo en Sonora un promedio de 3, 327,760 Kg. de naranja (Gráfica 2). En el periodo 1897–1903, la producción de naranja en el estado creció a un ritmo promedio anual de 3.55%, mientras que en el lapso 1905–1907 decreció 49.87%, pues, como se aprecia en la Gráfica 3, a pesar de que se disparó en 1899 y 1906 para luego caer abruptamente, su comportamiento fue bastante estable, la línea de tendencia no muestra tendencia hacia la alza y su pendiente es prácticamente igual con cero.

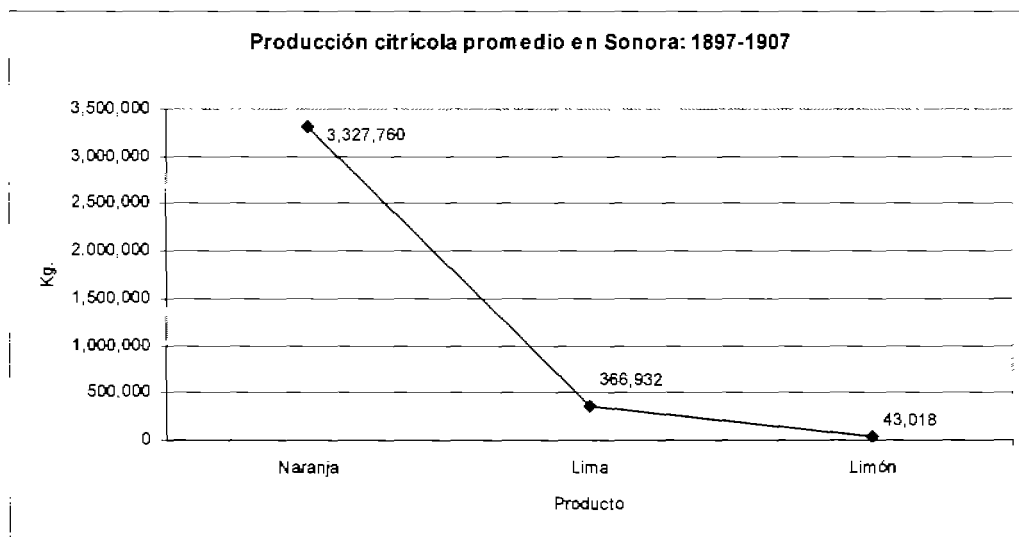
⁴ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2000: Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002a.

Gráfica 1



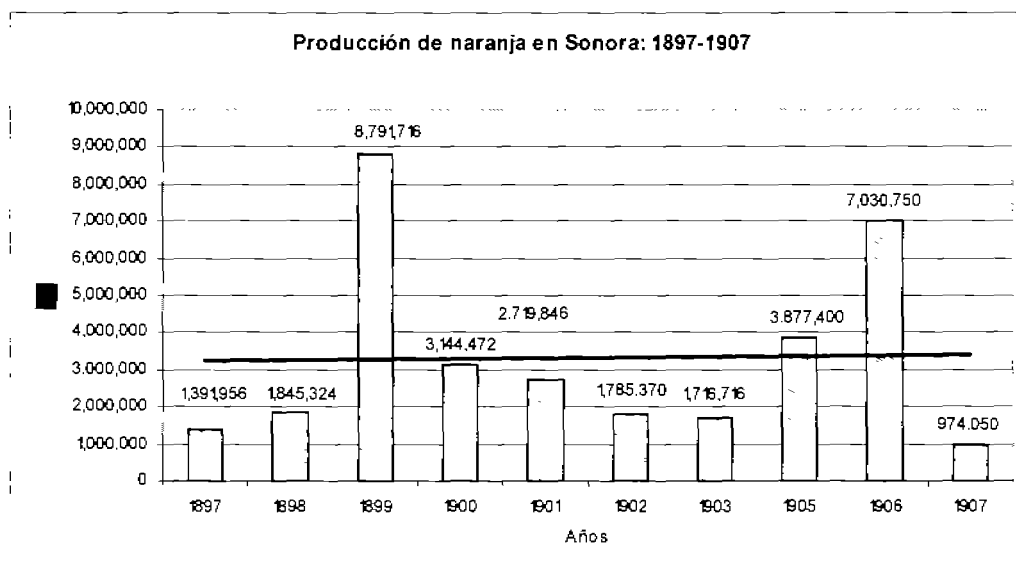
Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario Estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1893-1907.

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario Estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1897-1907.

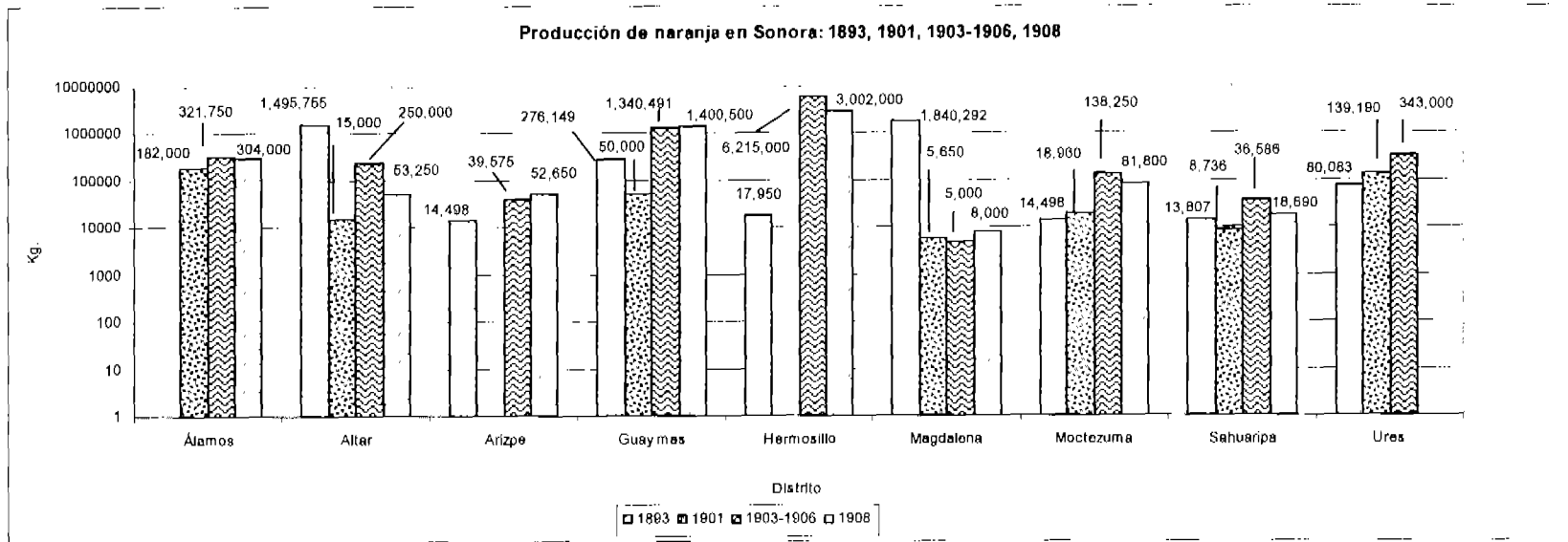
Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario Estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1897-1907.

Un análisis de la composición de la producción por distritos resulta interesante. Aunque la naranja de Hermosillo y Guaymas, por cultivarse en poblaciones aledañas al camino de hierro, era la única que se comercializaba exitosamente en el extranjero, ésta se cosechaba a lo largo y ancho del desierto sonorense. Como se aprecia en la Gráfica 4, en términos generales, la producción de naranja aumentó, año con año, en todos los distritos de Sonora. Por supuesto, en unos el alza fue más pronunciada, mientras que en otros fue más lenta. En Álamos, entre 1901 y 1908, la recolección de naranja subió paulatinamente pasando de 182,000 a 304,000 Kg. En Altar, entre 1893 y 1901, la producción bajó drásticamente pasando de 1, 495,775 a 15,000 Kg. para volver a subir en 1903. El dato correspondiente al año de 1893 debe tomarse con reserva porque comparado con el de los demás distritos, con excepción del de Magdalena, se sale de la media.

Gráfica 4



Nota: El dato correspondiente a 1903-1906 indica la cosecha anual en ese trienio.

Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1893, p. 623-625; AHGES, FE, Tomo 1738, Exp. 10; Izábal, Rafael. *Gobernador del Estado de Sonora (1903-1906)*. *Memoria de la Administración Pública del C. Rafael Izábal durante el periodo constitucional de 1903 a 1907*. Hermosillo, Son.: Imprenta oficial a cargo de Antonio B. Monteverde, 1907, s.p.; AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 5.

Por su parte, en Arizpe, entre 1893 y 1908, la cosecha de naranja presentó un comportamiento ascendente pasando de 14,498 a 52,650 Kg. En el mismo periodo, la producción de naranja en Guaymas subió sostenidamente colocándose, en 1908, en 1, 400,500 Kg. En Magdalena, en 1893, se levantaron 1, 840,292 Kg. de naranja, pero para 1901 y 1908 únicamente se recogieron 5,650 y 8,000 Kg., respectivamente; como se dijo antes, el primer dato debe tomarse con cautela. En Moctezuma, el cultivo del cítrico en cuestión aumentó pausadamente subiendo de 14,498 Kg. en 1893 a 81,800 Kg. en 1908. En Sahuaripa, la producción de naranja tuvo un comportamiento errático, pues subió y bajó con frecuencia para ubicarse, al final del periodo, en 18,690 Kg. La cosecha en Ures registró un comportamiento ascendente subiendo, entre 1893 y 1906, de 80,083 a 343,000 Kg.

En el distrito de Hermosillo, de acuerdo a las cifras presentadas, no siempre se produjo la mayor cantidad de naranjas (*v. gr.*, 1893), pero sí las mejores de todo el estado. En 1885, en el distrito de Hermosillo se recolectaron 1, 000,000 unidades; cuatro años después se cosecharon 1, 020,000 unidades; y, para 1890 la producción ascendió a 3, 000,000 unidades.⁵ En 1892, en una superficie cultivable de 2, 500,000 m.², en la capital del estado se produjeron 2, 000,000 Kg.,⁶ en 1900, se cultivaron 2, 666,900 Kg. En el ciclo 1903–1906, la cosecha media anual de naranja fue de 6, 215,000 Kg., esto es, 71.52% del total estatal (Tabla 1). En 1908, se cortaron 3, 002,000 Kg.

De la Tabla 1 se desprende que en el primer decenio del siglo XX Guaymas y Hermosillo tuvieron el control hegemónico de la producción de naranja en el estado. Mientras el primero, en el trienio 1903–1906, produjo el 15.42% de la producción estatal, Hermosillo cosechó el 71.52%. Para 1908 la participación de Hermosillo bajó un poco, a 61.01%, y la de Guaymas subió a 28.46%. En tercer lugar de importancia se encuentra Álamos, seguido de cerca por Altar.

⁵ AHGES, FE, Tomo 990, Exp. s/n.; AHGES, FE, Tomo 605, Exp. s/n.; AHGES, FE, Tomo 615, Exp. s/n.

⁶ AHGES, FE, Tomo 687, Exp. s/n.

Tabla 1
Producción de naranja en Sonora: 1903–1906, 1908

Distrito	1903–1906 ^a		1908	
	Volumen (Kg.)	Porcentaje	Volumen (Kg.)	Porcentaje
Álamos	321,750	3.70%	304,000	6.18%
Aitar	250,000	2.88%	53,250	1.08%
Arizpe	39,575	0.46%	52,650	1.07%
Guaymas	1,340,491	15.42%	1,400,500	28.46%
Hermosillo	6,215,000	71.52%	3,002,000	61.01%
Magdalena	5,000	0.06%	8,000	0.16%
Moctezuma	138,250	1.59%	81,800	1.66%
Sahuaripa	36,586	0.42%	18,690	0.38%
Ures	343,000	3.95%	*	*

a: Cosecha anual.

*: Dato no disponible.

Fuente: Elaboración propia a partir de Izábal, Rafael. Gobernador del Estado de Sonora (1903-1906). *Memoria de la Administración Pública del C. Rafael Izábal durante el periodo constitucional de 1903 a 1907*. Hermosillo, Son.: Imprenta oficial a cargo de Antonio B. Monteverde. 1907. s.p.; AHGES, FE. Tomo 2472. Exp. 5.

Como se vio en párrafos precedentes, los agricultores sonorenses se dedicaron con bastante éxito al cultivo de frutas cítricas. Las características del suelo y clima eran adecuadas para la fructificación de árboles sanos y frondosos, así como de fruta sabrosa. Lo anterior redundó en volúmenes de producción importantes para los cuales, gracias a las facilidades otorgadas por las líneas férreas, se buscaron compradores en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

III.3 Comercialización de naranja

III.3.1 Mercados

La llegada de la máquina de hierro facilitó el transporte de productos agrícolas y su comercio. La naranja no permaneció ajena a estos cambios: la construcción de líneas férreas la benefició, pues, no sólo fue posible transportarla bajo condiciones más favorables (largas distancias en furgones de tren refrigerados), sino que permitió la ampliación de mercados, al integrar los espacios en unidades comerciales más grandes y, en consecuencia, el surgimiento de una amplia red de empresarios dedicados a su

producción y venta. De este modo, la naranja cosechada en la República Mexicana era comercializada en territorio nacional y exportada al extranjero, donde las frutas mexicanas gozaban de gran prestigio (Figura 2). En efecto, la naranja mexicana se remitía a algunas ciudades de Estados Unidos y Canadá, así como a Inglaterra, Guatemala y Cuba. En este marco, los citricultores sonorenses aprovecharon el *boom* ferrocarrilero para comerciar sus productos en Estados Unidos y Canadá, donde eran muy bien aceptados.

III.3.1.1 Estados Unidos

En 1898, se enviaron a Estados Unidos 5, 269,699 Kg. de naranja; en 1899, la cifra aumentó a 6, 596,121 Kg.; y, en 1900, se despacharon 5, 364,732 Kg. (Tabla 2). Entre los destinos estadounidenses se pueden mentar Laredo, TX, Corpus Christi, TX, Kansas City, MO, Nueva Orleáns, LA, Nueva York, NY, San Diego, CA⁷ y San Francisco, CA.

Tabla 2
Exportación de naranja mexicana a Estados Unidos: 1898–1900

Año	Volumen (Kg.)	Valor (USD)
1898	5, 269,699	262,578
1899	6, 596,121	298,486
1900	5, 364,732	316,280

Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1898, p. 323; Secretaría de Fomento, Colonización é Industria, Dirección General de Estadística. *Importación y exportación de la República Mexicana. Año 1899*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1900, p. 228-229; Secretaría de Fomento, Colonización é Industria, Dirección General de Estadística. *Importación y exportación de la República Mexicana. Año 1900*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1901, p. 184-185.

⁷ Los compradores de fruta en San Diego eran: "Nason and Co.", "S. Julian Produce Co." y Simon Levi. AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 3, Exp. 4.

Figura 2
Mercados en los que se comercializaba naranja mexicana
a finales del siglo XIX y principios del XX



Se tiene noticia de que en 1894 se fundó la “Mexican Orange Packing Co.” en Laredo, TX para vender naranja mexicana y otras frutas en territorio estadounidense.⁸ De acuerdo a informes proporcionados por el gerente Germán Castillo, la compañía pretendía servir como puente entre los pequeños citricultores mexicanos y los consumidores de aquel país para que los primeros no malvendieran su producto a los segundos por falta de información y conocimiento del mercado al que dirigen su mercancía. Para satisfacer dicho fin al 10 de septiembre de 1894 se habían comprado varias remesas de naranja. Seguramente la naranja remitida a Laredo era comercializada en otras ciudades y pueblos texanos.

En 1895, se exportaron a Kansas City siete furgones de naranja (2,500 cajas); según Rafael P. Serrano, agente fundador de la “Agencia Agrícola y Comercial” de México en Kansas City, “la importación de naranja Mexicana á estos mercados, ha sido mayor á la de otros años normales, por disfrutar de mejor precio y demanda, debido á la helada que sufrió la de Florida...”.⁹ La mayor parte de la fruta enviada a Kansas procedía de Sonora y Jalisco; hasta noviembre de 1895 Michoacán, Nuevo León, Oaxaca y Veracruz comenzaron a pedir informes sobre las condiciones de empaque de la fruta y fletes. En 1897, se exportaron a Kansas 70 furgones. Un año después, la “Sociedad Frutera de Atotonilco el Alto” (Jalisco), “Zavala y Ornelas” (Guadalajara, Jalisco), “S. Méndez y Cía.” y “J. Núñez y Cía.” (Rioverde, San Luis Potosí) y Agustín Bustamante (Guaymas, Sonora) enviaron 130 furgones de naranjas, es decir, 41,100 cajas de dos pies cúbicos; una vez en Kansas, el producto se distribuyó en Boston, Minnesota y Canadá.¹⁰ Para 1900 el comercio de frutas mexicanas en esta ciudad disminuyó, empero no se paralizó: de acuerdo al *Boletín Oficial de la SRE*, en enero de 1900 se remitieron varios furgones de naranja sonoreña.¹¹ Debe subrayarse que el intercambio

⁸ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 28.

⁹ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 32. El 27 de noviembre de 1894 se celebró un contrato entre Manuel Fernández Leal, Secretario de Estado y del Despacho de Fomento, y Rafael P. Serrano, en el que se establecían las condiciones para abrir una agencia comercial que auxiliara a los agricultores y comerciantes mexicanos a colocar sus productos en Estados Unidos. Dicha agencia inició operaciones el 1 de enero de 1895 en Kansas City. Algunas veces los productos se vendían en la misma ciudad de Kansas, otras sólo servía como centro de acopio.

¹⁰ *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias*. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, año VIII, núm. 9, marzo 1899, p. 50.

¹¹ *Boletín Oficial de la SRE*. México, D.F.: SRE, tomo X, núm. 3, julio 1900, p. 184. El mismo informe señalaba que las ventas futuras de naranja mexicana, italiana y estadounidense en la Unión Americana peligraban, si se ratificaba un tratado que permitiría la entrada de naranja procedente de Jamaica bajo condiciones muy liberales.

mercantil México–Kansas se contrajo porque la Agencia Mercantil que coadyuvaba a dicho movimiento se trasladó a Saint Louis, MO.

En el periodo 1898–1899/1906–1907, la exportación de naranja mexicana a Nueva York creció a un ritmo promedio anual de 12.58%, pasando de 4,823 a 12,450 cajas (Gráfica 5). A pesar de que entre 1903–1904 y 1906–1907 las exportaciones aumentaron, su valor decreció a un ritmo medio anual de 9.78% (Gráfica 6). Ello se explica por la disminución del precio de la caja de naranja: en 1902, se cotizó entre 3.00 y 5.00 USD, mientras que en 1903 y 1904 su precio fluctuó entre 1.50 y 3.50 USD. Por ende, cabe suponer que a partir de 1904 su precio siguió bajando.¹² Es interesante destacar que los cosecheros mexicanos estaban preparados para responder positivamente ante cambios inesperados en la demanda, pues, durante dos periodos (1904–1905 y 1906–1907), sin previo aviso, aumentó significativamente el volumen de fruta exportada.

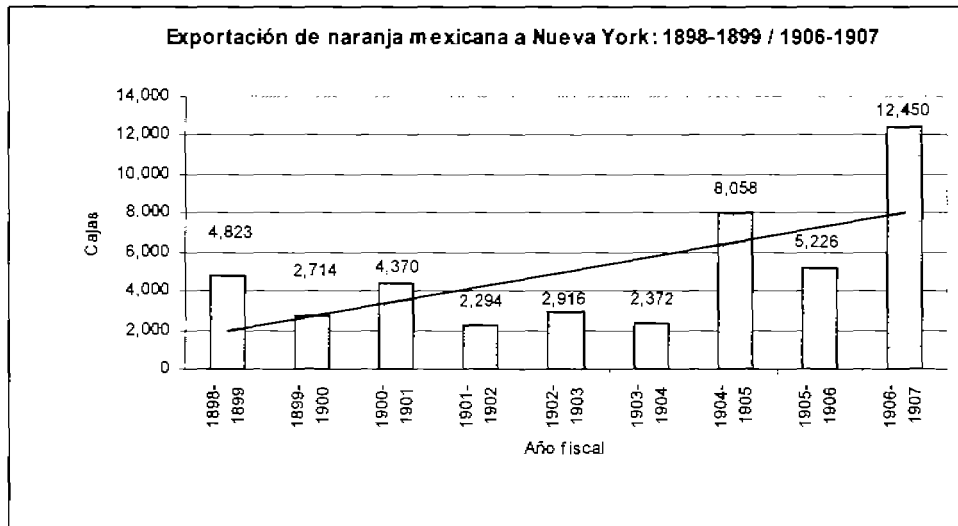
De la naranja embarcada a la Unión Americana un porcentaje importante procedía del estado de Sonora. En el periodo 1887–1888/1890–1891, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de naranja sonoreNSE hacia Estados Unidos creció a un ritmo de 13.3% (Tabla 3). Así, de noviembre de 1887 a marzo de 1888 se exportaron 2, 274,200 unidades de naranja, de las cuales 77.3% fueron cosechadas en Hermosillo y 22.7% en Guaymas. En la temporada 1888–1889, el volumen de naranjas comercializadas en el vecino país del norte decreció 1.75%. Es importante hacer notar que la composición de la estructura de exportación se modificó de un año a otro: Hermosillo disminuyó su participación a favor de Guaymas; de esta manera, en 1888–1889, los cosecheros de Hermosillo facturaron 73.4% del total, en tanto que los citricultores de Guaymas exportaron tan solo 26.6%.

“Era común y corriente ver en las fruterías y escaparates de Nueva York, anunciar con grandes caracteres la naranja de Sonora, siendo vendida a más altos precios que la producida en sus propias tierras”.¹³

¹² *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XV, XIX, XX, XXII, XXV, 1902–1907.

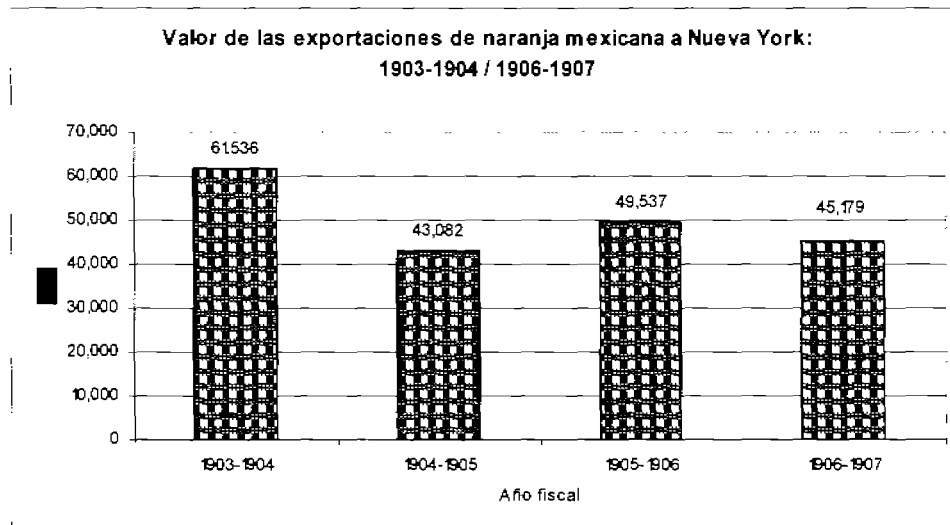
¹³ Extracto obtenido de un escrito proporcionado por Arturo Felipe Salazar Pavlovich.

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Oficial de la SRE*. México, D.F.: SRE, tomo X, núm. 5, septiembre 1900, p. 314; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XIV, núm. 5, septiembre 1902, p. 306; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XVI, núm. 4, agosto 1903, p. 249; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XVIII, núm. 5, septiembre 1904, p. 319; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XX, núm. 5, septiembre 1905, p. 274; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XXII, núm. 5, septiembre 1906, p. 275; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XXV, núm. 1, noviembre 1907, p. 10.

Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Oficial de la SRE*. México, D.F.: SRE, tomo XX, núm. 5, septiembre 1905, p. 274; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XXII, núm. 5, septiembre 1906, p. 272; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XXV, núm. 1, noviembre 1907, p. 6.

Tabla 3
Exportación de naranja sonorense a Estados Unidos:
1887–1888 / 1890–1891

Época de la exportación	Total de naranjas		Precio de venta por millar, término medio ^a	Valor total
	Volumen (Unidades)	Porcentaje		
Noviembre de 1887 a Marzo de 1888	2,274,200			18,194
Hermosillo	1,758,000	77.3%	8.00	14,064
Guaymas	516,200	22.7%	8.00	4,130
Noviembre de 1888 a Marzo de 1889	2,234,350			14,523
Hermosillo	1,639,150	73.4%	6.50	10,654
Guaymas	595,200	26.6%	6.50	3,869
Noviembre de 1889 a Marzo de 1890	2,148,160			13,963
Hermosillo	1,619,520	75.4%	6.50	10,527
Guaymas	528,640	24.6%	6.50	3,436
Noviembre de 1890 a Marzo de 1891	3,308,040			21,502
Hermosillo	2,508,360	75.8%	6.50	16,304
Guaymas	799,680	24.2%	6.50	5,198

a: El precio de venta (en pesos) es en el lugar de cosecha.

Fuente: Elaboración propia a partir de Secretaría del Gobierno del Estado de Sonora. En: Corral, Ramón, Gobernador del estado de Sonora (1887–1891). *Memoria de la Administración Pública del Estado de Sonora, presentada a la Legislatura del mismo por el Gobernador Ramón Corral*. 2. Guaymas, Son.: Imprenta de E. Gaxiola y Ca. à cargo de Luis Valdés, 1891, p. 378.

Para el ciclo 1889–1890 el volumen de naranjas vendidas en los mercados estadounidenses decreció, por segunda temporada consecutiva, 3.85% colocándose en 2, 148,160 unidades. En 1889–1890, se exportaron de Hermosillo y Guaymas 75.4% y 24.6%, respectivamente. En el año agrícola 1890–1891, la exportación de naranjas aumentó 53.99%. En 1890–1891, Hermosillo contribuyó con 75.8%, mientras que el 24.2% correspondió a Guaymas. Si se observa con atención la Tabla 3, se puede dilucidar que, debido a que la producción de naranja era mayor en Hermosillo que en Guaymas, el primero exportó tres cuartas partes del total de fruta comercializada en la Unión Americana, en tanto que Guaymas participó con solo una cuarta parte.

En 1908, por Nogales se exportaron 2, 000,000 Kg. de naranja; en 1909, 4, 800,000 Kg.; y, en 1911, 53,073 Kg.¹⁴ En la temporada diciembre–mayo de 1923, se despacharon por la aduana de Nogales, Sonora, 61 furgones; en la temporada de 1924 se remitieron 50 vagones.¹⁵

La compra–venta de frutas mexicana en Estados Unidos se realizaba a través de casas comerciales (Figura 3). En 1895, funcionaban las siguientes casas: en Phoenix, AZ, operaban “Williams and Co.”, “Thos C. Phillips”, “Davis Bros.” y Carlos Donofico. En Kansas City, funcionaban la “Agencia Agrícola y Mercantil” dirigida por Rafael P. Serrano, “Nunemacher Piazza and Co.”, “Ginochio Bros. and Co.”, “V. Scalzo and Co.” y “McKinney Bros and Co.”. En septiembre de 1894, en Laredo, bajo la razón social “The Mexican Orange Packing Co.” se constituyó una compañía con el propósito de explotar en Estados Unidos la venta de naranja procedente de México; la compañía se fundó con un capital de 20,000 USD e hizo compras anticipadas.¹⁶ En la misma ciudad de Laredo, Germán Castillo, Agustín Cantú y Eligio Rodríguez se dedicaban a la comercialización de naranjas. En El Paso, TX, “Goodman Produce and Co.” importaba frutas, mientras que en Corpus Christi, R. G. Blossman, R. Givency y N. Gussett proveían al mercado de ese lugar. En Brownsville, TX, entre los importadores de naranja se encontraban “Bloomberg and Rápale” y “A. P. Barreda y Hno.”. Por su parte, en San Francisco, los principales importadores de naranjas y limones eran “J. Ivancovich y Cia.”, “S. Sresovich y Cía.” y “Meyermk and Seivers”. En Chicago, IL, los compradores de naranja eran “Albert W. Cobb and Co.”, “Steele Wedeles and Co.”, “Porter Bros. and Co.”,¹⁷ etc.

¹⁴ AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 5; Ulloa, *op. cit.*, p. 165; *Boletín Comercial*, México, D.F.: SRE, tomo I núm. 3, marzo 1911, p. 99; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 4, abril 1911, p. 52; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 1, mayo 1911, p. 114; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 2, junio 1911, p. 126; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 32; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, enero 1912, p. 60.

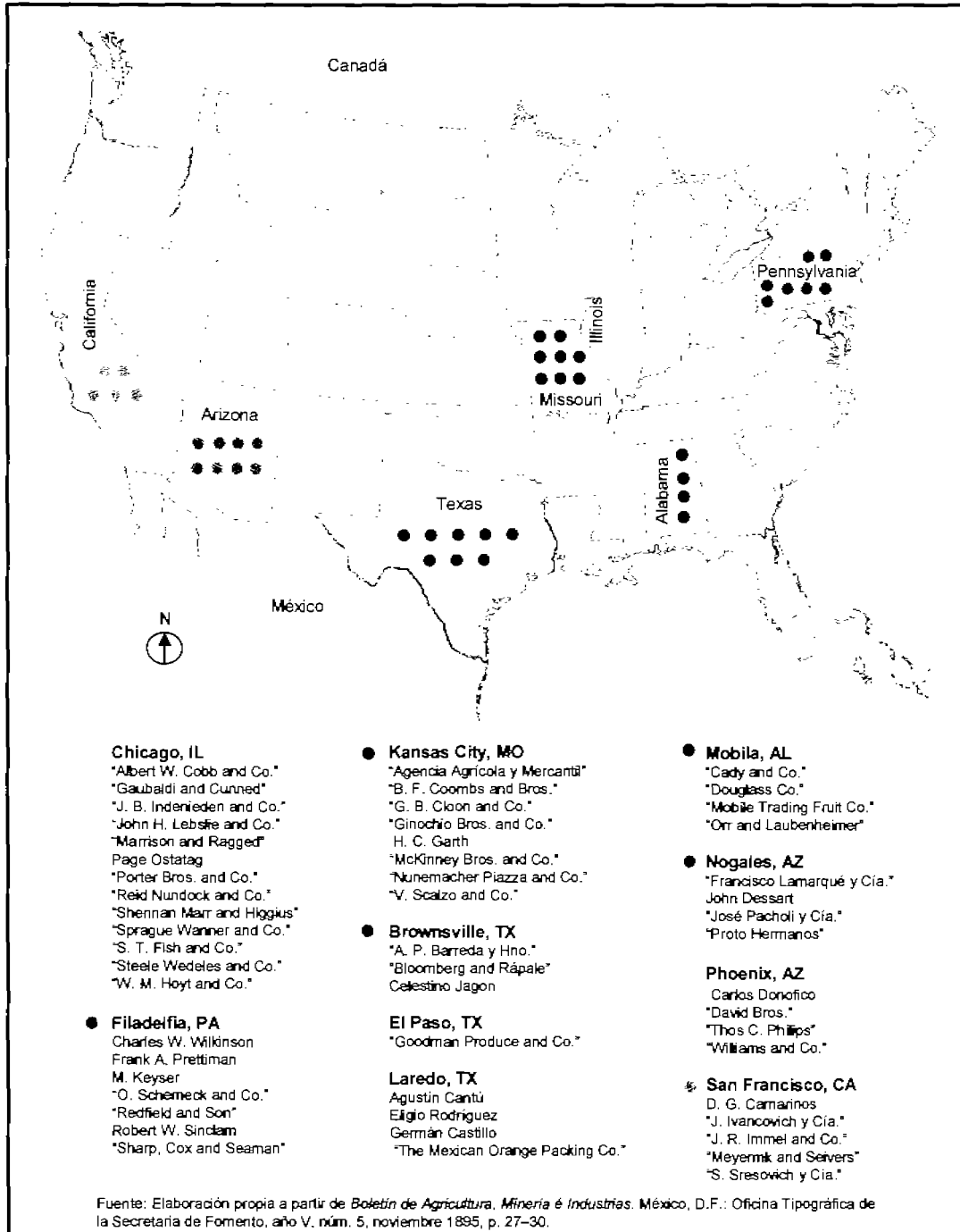
¹⁵ *Boletín Comercial*, México, D.F.: SRE, vol. 5, núm. 48, julio 1924, p. 29.

¹⁶ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 28.

¹⁷ Esta casa, junto a la “Earl Fruit Co.” comercializaba dos tercios de la naranja recolectada en Sacramento, CA. Ambas tenían sucursales en las principales ciudades de Estados Unidos. “Cada una de estas casas obraba como agente de los cultivadores, recogían en un lugar céntrico como Sacramento, los productos de todas las huertas cercanas, y como generalmente se necesitaban de diez á veinte cultivadores para dar carga para completar la capacidad de un carro, los agentes se encargaban del embarque y despachaban las frutas en su propio nombre al mercado de su elección, y después daban cuenta á los cultivadores, con el producto de la venta, dividiendo entre ellos proporcionalmente, los gastos de transporte, refrigeración, [...] y cargaban un tanto por ciento por sus servicios”. AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 38. Evidentemente esto generaba una gran competencia entre las casas, las cuales rivalizaban bajando los precios, lo que iba en perjuicio de los intereses del productor. Como se ve, el mercado de frutas en California era un oligopolio, puesto que unos pocos vendedores lo controlaban, a la par que manipulaban los precios y la cantidad de producto.

Figura 3

Casas dedicadas a la comercialización de fruta mexicana en Estados Unidos en 1895



Durante varios años el Departamento de Agricultura de Estados Unidos prohibió la importación de cítricos mexicanos por estar infestados por alguna plaga. Desde 1900 los estadounidenses empezaron a prohibir la importación de naranja mexicana, pues no sólo temían que los ejemplares infestados por la mosca de la fruta¹⁸ contaminaran sus huertas, sino que nuestra naranja, por su gran sabor y calidad, competía con la cultivada en California y La Florida. Cabe aclarar que, según un reporte de la Secretaría de Fomento publicado en 1905, la naranja de Sonora y Jalisco no estaba plagada de gusanos, porque éstos sólo se propagan en climas tropicales (v. gr., el estado de Morelos) y no en lugares menos húmedos como el desierto sonorense y California.¹⁹ Por tanto, desde el punto de vista de la mentada Secretaría, las cuarentenas eran injustas e injustificadas, sin embargo, se dictaron en varias ocasiones. A partir de 1908, cuando se dieron por terminados los trabajos para erradicar la plaga, se descuidó el asunto y volvió a aparecer.²⁰ Así, mediante la Cuarentena núm. 5, decretada el 15 de enero de 1913 y publicada el 22 del mismo mes, Estados Unidos prohibió la importación de naranjas, limas, ciruelas, duraznos, mangos, etc. En febrero de 1913, por medio de la Enmienda núm. 1, el gobierno estadounidense modificó la cuarentena mencionada con el objeto de impedir el paso de toronja mexicana; con algunas reformas, para mayo de 1929 continuaba vigente.²¹ A través de la Cuarenta núm. 56, a partir del 1º de noviembre de 1923, se prohibió la importación de plátano procedente de México.²²

¹⁸ También conocida como mosca morelos o mosca de la naranja; nombre científico: *Trypeta ludens* o *Anastrepha ludens*.

¹⁹ Yautepec fue el distrito más afectado de Morelos. En 1900, el Prof. Alfonso L. Herrera, Jefe de la Comisión de Parasitología Agrícola, recorrió junto a John Isaac, Comisionado especial del Consejo de Horticultura de California, las zonas afectadas percatándose, así, de que los métodos utilizados para erradicar la plaga fueron muy efectivos. Para erradicar la mosca morelos se quemaron las piezas dañadas en hornos especiales (incineración); se cavaron pozos muy hondos para depositar ejemplares infestados (inhumación); se bañaron los árboles con una poción hecha a base de una planta venenosa y azúcar, que funcionaba como fertilizante al ser degustada por los gusanos; y, se encerraron gallinas en las huertas para que comieran lo que accidentalmente hubiera quedado. Los trabajos en Yautepec prosiguieron exitosamente hasta febrero de 1908. *Boletín de la Sociedad de Geografía y Estadística de la República Mexicana*. México, D.F.: Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística. época V, tomo 5, 551 p. De acuerdo a informes de la SRE, la mosca morelos infestó sólo algunas zonas de Tamaulipas y Veracruz. ASRE, 37.19.13, 1923. Según un estudio realizado por el gobierno estadounidense "la naranja sonorense está exenta por completo de gusano y apenas si tiene uno que otro piojo rojo (Scale) que en ningún sentido la perjudica ni perjudica al producto americano". *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 3, núm. 26, diciembre 1923, p. 2-3.

²⁰ En 1912, el gobierno de Estados Unidos declaró que la fruta mexicana contaminó Nueva Orleans con la peste bubónica y dictó una cuarentena en contra de la fruta cosechada en México. Este temor era injustificado porque la peste bubónica es provocada por la bacteria *Yersinia pestis*, afecta principalmente a los animales y se transmite al hombre por la picadura de la pulga oriental de la rata.

²¹ ASRE, 37.19.9, 1923; ASRE, IV-250-22, 1929.

²² ASRE, 37.19.9, 1923.

Asimismo, el Departamento de Horticultura de California dictó reglas muy específicas para impedir la introducción y propagación de plagas en sus huertos.²³

Como los citricultores sonorenses vendían un porcentaje importante de su cosecha en la Unión Americana, las medidas referidas con anterioridad los afectaron significativamente. Pese a estos obstáculos el efecto fue paliado un poco con el paso de naranja sonorenses por territorio americano (por las aduanas de Nogales y Naco, AZ y siguiendo rutas autorizadas), siempre y cuando se comprobara que su destino final era Canadá, se contara con un permiso especial, la fruta no cruzara ninguna región citrícola, se transportara en vagones de tren refrigerados y los furgones se limpiaran antes de volver a pasar por Estados Unidos. Únicamente se consentía el tránsito por Estados Unidos durante los meses de diciembre, enero y febrero. “La limitación del tiempo hábil a los meses de riguroso invierno se debe a que la naranja de otros Estados no llega tan limpia, bien clasificada y empacada, como la de Sonora, cuyo manejo es ya muy bien conocido en este país, y durante esa temporada el germen del insecto “*Trypeta Ludens*” está en estado latente, mientras en el verano se desarrolla en forma de moscas y es difícil evitar el contagio”.²⁴

La literatura sobre el tema, así como la tradición oral sugiere que las cuarentenas fueron establecidas, en gran parte, para proteger a los productores de California y La Florida, porque la naranja mexicana y, en especial, la sonorenses gozaban de mucho prestigio en ese país y, por consiguiente, competía con la nativa. Dicho de otro modo: “lo que pretenden solamente los Estados Unidos es evitar la competencia de sus productos, que muy grandes y de hermoso aspecto no son tan deliciosos, sin embargo, como nuestras exquisitas frutas tropicales, lo que hace que sean más apreciadas en sus mismos mercados”.²⁵ De hecho, una reseña comercial de San Diego enfatizaba que la cuarentena impuesta a las frutas mexicanas no afectaba el mercado de esa ciudad (en nuestra opinión lo favorecía).²⁶

²³ En el *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias*, op. cit., año I, núm. 12, junio 1892, p. 3–16, puede encontrarse un reglamento.

²⁴ *Boletín Comercial*, op. cit., vol. 13, núm. 122, agosto 1926, p. 44–45.

²⁵ *Boletín de la Sociedad de Geografía*, op. cit., época V, tomo 5, p. 548.

²⁶ *Boletín Comercial*, op. cit., tomo VII, núm. 2, febrero 1913, p. 13.

III.3.1.2 Canadá

En Canadá, la naranja de México disfrutaba de muy buena reputación, sobre todo en nichos como Montreal y Vancouver. En 1920, se exportó fruta con un valor de 1,700 dólares canadienses; en 1921, por 3,000 dólares canadienses; y, en 1922, por 7,000 dólares canadienses.²⁷ Para 1923 la naranja mexicana e italiana compitieron por el mercado canadiense, pero la primera siguió siendo muy bien aceptada, a pesar de ser más costosa por pagar fletes más altos (las tarifas ferrocarrileras eran mayores a las marítimas). Se tiene conocimiento de que en 1926 y 1929 de Sonora se enviaron varios furgones de naranja; entre los exportadores sonorenses se encontraba la firma "L. J. Pavlovich y Hno."²⁸

Aproximadamente en 1924 el Departamento de Frutas del Gobierno General de Canadá estableció un sistema para inspeccionar los carros que llegaban con fruta del extranjero. Si bien el servicio no era obligatorio era usado con frecuencia, ya que garantizaba al vendedor menos problemas por reclamaciones y al comprador calidad del producto. En 1927, el precio por carro inspeccionado era 5.00 USD.²⁹

III.3.1.3 Centroamérica

En Guatemala, la naranja mexicana era bien acogida. Algunos años la firma "Rivera y Screele" compró naranja procedente del sur de México; la temporada de 1929 adquirió 300 cajas de naranja de Rioverde, San Luis Potosí. La fruta fue transportada, mediante el puerto de Ayutla, en carros de tren ventilados; debido a que no todas las líneas contaban con carros refrigerados se optó por hacer el traslado en los ventilados (el cambio entre ambos tipos de carros afectaba los ejemplares). En agosto de 1930, el cónsul sugirió que la naranja de San Luis "podría salir por el puerto de Tampico embarcándose en los vapores de la Hamburg Amerika Linie, para hacer la descarga en Puerto Barrios, Guat., y seguir de allí a su destino final por ferrocarril".³⁰

²⁷ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 1, núm. 2, marzo 1923, p. 4.

²⁸ ASRE, IV-216-35, 1929.

²⁹ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 14, núm. 140, febrero 1927, p. 16.

³⁰ Por cada kilo de fruta fresca que ingresaba a Guatemala se pagaban 0.03 USD. ASRE, IV-219-72, 1930.

A diferencia de Guatemala, Costa Rica y El Salvador no eran buen mercado para las naranjas mexicanas, ya que producían sus propios cítricos. Además, en Costa Rica los derechos de importación eran tan altos que desincentivaban su comercialización.³¹

III.3.1.4 Cuba

La naranja mexicana también gozaba de prestigio en la Isla de Cuba. De acuerdo al Cónsul de México en Cuba, durante los meses de mayo y octubre podría consumirse “cuanta naranja se le mande de acá”,³² empero recomendaba mejorar el proceso de selección y empaque de la misma, ya que, de lo contrario, no podría competir con la fruta procedente de Estados Unidos. En efecto, en mayo de 1923, M. Alfonso, representante de la “Compañía Cubana Refrigeradora de Frutas”, enfatizó que la naranja de California se vendía de 1.00 a 2.00 USD más cara que la mexicana porque era empacada con el empaque Standard (utilizado en toda la Unión Americana), en tanto que la mexicana carecía de buena presentación.³³ Pese a lo anterior, la cercanía geográfica México–Cuba reducía los fletes y, consecuentemente, hacía más atractiva la exportación de fruta mexicana.³⁴ En este tenor, en 1899, se enviaron 17,380 Kg. con un valor de \$2,390; el año siguiente se despacharon 9,110 Kg. valuados en \$ 7,990.³⁵

Si bien el 18 de mayo de 1923 el secretario de Agricultura, Comercio y Trabajo prohibió la importación de naranja mexicana por encontrarse infectada por la mosca de la fruta y el gusano orange pee mbgott, el decreto no se hizo efectivo hasta finales del año por presiones de Estados Unidos.³⁶ De ahí que, en 1923, las compañías cubanas “Rado Fruit Co.”, “Alvariño Redondey y Cía.”, “Fernández Trápaga y Cía.” importaron de México 84,450 Kg. (4,015 cajas) de naranja.³⁷ Cabe suponer que la fruta provenía del sur de México, pues la naranja de Sonora, como se verá más adelante, se empacaba de acuerdo a criterios de calidad internacionales.

³¹ ASRE, IV–219–72. 1930.

³² *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 1, núm. 2, marzo 1923, p. 5.

³³ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 2, núm. 18, septiembre 1923, p. 27–28.

³⁴ El flete California–Cuba era de 2.50 USD por caja, el flete México–Cuba era 0.50 USD.

³⁵ Secretaría de Fomento, Colonización é Industria, Dirección General de Estadística, *Importación y exportación de la República Mexicana. Año 1899*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1900, p. 228–229; Secretaría de Fomento, Colonización é Industria, Dirección General de Estadística, *Importación y exportación de la República Mexicana. Año 1900*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1901, p. 184–185.

³⁶ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 3, núm. 21, octubre 1923, p. 19.

³⁷ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 2, núm. 18, septiembre 1923, p. 27; *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 3, núm. 21, octubre 1923, p. 20; *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 3, núm. 23, noviembre 1923, p. 39.

III.3.1.5 Mercados potenciales

La calidad de la fruta mexicana y, en particular, de los cítricos era reconocida a escala mundial. En 1898, el vicecónsul de México en Cardiff (capital de Gales, Inglaterra) expresó que los cítricos, así como los plátanos y piñas serían bien recibidos en ese puerto.³⁸ En 1926, varias compañías canadienses estaban interesadas en importar cítricos mexicanos; para 1927 el cónsul de México en Gran Bretaña informó que dicho país era un buen mercado para frutas tropicales.³⁹ En noviembre de 1928, en los informes consulares enviados desde Alemania y Suecia se hizo hincapié en que esos países acogerían con agrado naranja mexicana.⁴⁰ El año siguiente, ante la expansión de la “Orange Crush Co.” (fabricante de bebidas gaseosas), Panamá se interesó en comprar naranjas mexicanas, porque, por un lado, la naranja panameña es de mala calidad, y, por otro, los altos fletes encarece la estadounidense.⁴¹ La fruta podía transportarse en barcos ventilados de la naviera “Panama Mail Steam Ship Co.”.

El cónsul de México en Guatemala en 1930, expresó que nuestra naranja sería bien recibida en ese país.⁴² Ese mismo año, el cónsul de México en Perú declaró que en Lima y en otros puertos de la costa del Pacífico podría comprarse naranja de Sonora, Jalisco o algún otro estado. La “Compañía Frutera Sudamericana”, compañía que se dedicaba a la exportación de naranja en Perú desde su casa matriz en Valparaíso, Chile, tenía interés en recibir unas 10 cajas de naranja como muestra, para después hacer pedidos entre los meses de marzo y julio. El cónsul sugirió que la casa hermosillense “L. J. Pavlovich y Hno.”, podría encargarse del “negocio de exportación de naranjas, vía Manzanillo o San Francisco, Calif., pues ellos tienen una experiencia de muchos años en este negocio y lo hacen seleccionando y empacando la fruta en la misma manera que lo efectúan en California”.⁴³

³⁸ *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias, op. cit.*, año VIII, núm. 1, julio 1898, p. 18.

³⁹ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 12, núm. 113, mayo 1926; *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 14, núm. 138, enero 1927, p. 30–31. En julio de 1931, el Ministro de Londres reportó al Secretario de Relaciones Exteriores de México que a pesar de que algunos agentes consulares afirmaban que la naranja y otras frutas mexicanas eran demandadas en Inglaterra, los ingleses no conocían nuestra fruta y se surtían en otros lugares. Asimismo, alertó sobre el peligro que representan las “informaciones bombásticas que halagan nuestra vanidad pero que son perjudiciales porque se alejan de la verdad escueta y a veces amarga sobre la que hay que construir”. ASRE, IV–458–46, 1931.

⁴⁰ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 20, núm. 200, febrero 1929, p. 2–4, 62–64.

⁴¹ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 22, núm. 220, diciembre 1929, p. 61–62; *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 23, núm. 225, marzo 1930, p. 48.

⁴² ASRE, IV–219–72, 1930.

⁴³ ASRE, IV–223–16, 1930.

La naranja sonorenses gozaba de gran prestigio. Muestra de ello es que en 1889, el Sr. Filliot, comerciante de frutas exóticas en París, solicitó a la Secretaría de Fomento una lista de los agricultores que se dedicaban a la producción y comercialización de frutas en Sonora.⁴⁴ Asimismo, el 3 de julio de 1909, el Consulado de Bélgica pidió al gobernador de Sonora una lista de los exportadores de la entidad y de los productos que pudieran ser sujeto de venta en Europa.⁴⁵

III.3.1.6 Control de calidad

Según los informes consulares, para que la naranja mexicana compitiera con la naranja estadounidense y europea y, en consecuencia, aumentaran los volúmenes de exportación debía cuidarse no sólo la calidad de la fruta, sino mantenerse un estricto control sobre su presentación. En efecto, convenía: uno, cuidar celosamente el proceso de corte, clasificación, almacenaje, empaque y transporte de la fruta; y, dos, hacer propaganda para dar a conocer los productos. ¿En qué consistía dicho proceso?

Una vez que la fruta sazónaba, es decir, cuando maduraba parcialmente, debía cortarse a mano con sumo cuidado para evitar golpes, lastimaduras o boquetes. Se recomendaba que no se golpearan los árboles, ni se sacudieran sus ramas, que se utilizaran escaleras para alcanzar la fruta y que se cortara en días secos para evitar que se humedeciera. Las naranjas debían colocarse en bolsas, las cuales debían contener como máximo 25 piezas (Figura 4).⁴⁶ De las bolsas se pasaban a unas carretillas para ser transportadas a la empacadora donde se limpiaban, clasificaban y empacaban. Para limpiar la fruta había dos alternativas: uno, hacerlo a mano con trapos; dos, realizarlo mediante máquinas cepilladoras y secadoras que lavaban y secaban los frutos con rodillos. Después de limpiarla, la fruta se clasificaba mediante otra máquina diseñada

⁴⁴ AHGES. FE, Tomo 605. Exp. s/n. La ciudad de El Havre, en el noroeste de Francia, era un mercado potencial.

⁴⁵ AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3.

⁴⁶ En California se utilizaban sacos de lona, cuya boca es alargada y angosta: "forma en la cual se mantiene por medio de un alambre grueso, del cual se suspende el resto de la bolsa [...] carece de fondo, y para soportar la carga que se deposita en ella, se dobla la parte inferior [...] y se suspende [...] por medio de un cordón o cadena [...] La carga se vacía por la parte de abajo, y para ello basta aflojar el cordón o cadena aludidos, sin que el colector tenga necesidad de invertir la bolsa". El precio de dichas bolsas variaba de acuerdo al fabricante: oscilaba entre 0.75 y 1.20 USD. F. A. Ursúa, *Empaque de naranjas en California, Estados Unidos de América*. México, D.F.: Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, 1914. p. 4-6.

especialmente para separar y clasificar los cítricos por tamaños (Figura 5, 6 y 7).⁴⁷ Al rodar por el canal principal del aparato las frutas caían por unos orificios, debajo de los cuales se colocaban varios cajones para recibirla. Cada cajón estaba marcado con el número de ejemplares que correspondían a cada caja; el número de naranjas por caja variaba entre 150 y 250, 95 y 250, 80 y 360. Después de clasificarse por tamaños la fruta se envolvía pieza por pieza con papel especial (en México podía utilizarse papel de china); luego se colocaba simétricamente en cajas de madera de dos pies cúbicos.⁴⁸ El acomodo en las cajas debía ser uniforme no sólo para evitar que la fruta se dañara con el vaivén de los carros al transportarse, sino porque la buena presentación de la misma *per se* aumentaba su valor. Posteriormente, las cajas se clavaban, amarraban con alambre, marcaban con el número de piezas que contenía y se le pegaban las etiquetas del productor. Los ejemplares que presentaban picaduras de pájaro, plagas o enfermedades, bajo ninguna circunstancia debían empacarse, pues ello perjudicaba al productor que vendía esa caja en particular, así como la imagen de todos los citricultores mexicanos. La fruta que no se empacaba inmediatamente después de ser cortada debía almacenarse en un lugar fresco, bien ventilado y sin amontonarse.

Debido a que para el proceso descrito con antelación se requiere una fuerte inversión en maquinaria, en Estados Unidos se estilaba que los citricultores se asociaran en cooperativas frutícolas para juntos abrir una planta empacadora, estandarizar la calidad en la presentación de su producto y comercializarlo con éxito. En California y Louisiana, esta forma de organización resultó muy eficiente para el cultivo, clasificación, empaque y venta de naranja. En varias misivas los cónsules mexicanos radicados en la Unión

⁴⁷ En Coahuila, San Luis Potosí y Sonora se usaban máquinas clasificadoras. Las más utilizadas eran fabricadas por John A. Jones: clasificador y empacador combinado núm. 9, separaba ocho tipos distintos de naranjas y limones (52 USD); clasificador y empacador combinado núm. 8, separaba siete tipos diferentes de cítricos (52 USD); clasificador núm. 9, sin empacador, clasificaba la fruta sin empacarla (50 USD); clasificador núm. 8 (50 USD); y, clasificador sencillo y pequeño (38 USD). *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias, op. cit.*, año V, núm. 5, noviembre 1895, p. 8.

⁴⁸ Entre las casas estadounidenses que fabricaban papel para envolver se encontraban: "Blake Moffitt y Trwue" (San Francisco, CA); "Anchor Mills Paper Co."; "Garrett y Buchanon" (Philadelphia, PA); "D. S. and Walton" y "G. P. Read" (Nueva York, NY). En 1895, la libra de papel para envolver se cotizaba en 0.05 USD; en tanto que, en 1907, el precio de los pliegos variaba de acuerdo a su color y tamaño (*v. gr.*, 1,000 hojas color manila 9"x9" costaban 0.28 USD –las blancas 0.29 USD–, 1,000 hojas color manila 10"x10" se vendían en 0.30 USD –las blancas 0.31 USD–). Los fabricantes de cajas de madera eran: "New Orleans Moore and McTerren Saw Mill", "Box Factory Manufactures" y "Wholesale dealers Wardwood Lumber" (Memphis, TN); "Commercial Box Factory" y "Hobbs, Wall and Co." (San Francisco, CA); "Berlin Print Box Co." (Ohio, OH); "French Daniel P. and Co.", "Riclietie W. C. and Co.", "Diesel Tank", "Illinois Cau Co.", "Rieger and Grisel", "Wilson T. C. and Co." y "Norton Bros" (Chicago, IL); "Coles and Co." (Nueva York, NY). En 1895, una caja costaba entre 0.10 y 0.12 USD; para 1907 su precio subió a 0.15 USD. AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 3, Exp. 4; AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 35.

Americana invitaban a los citricultores mexicanos a organizarse en asociaciones que les permitieran ponerse de acuerdo para mejorar la presentación del producto, vender a un mismo precio, buscar nuevos nichos de mercado, entre otros.⁴⁹ Algunos citricultores sonorenses participaban dentro de la Cámara de Comercio de Hermosillo, pero no había ninguna organización especializada que los congregara.

Una vez que la naranja era limpiada, clasificada y empacada, el productor, empacador o comerciante debía transportarla de manera adecuada para que llegara a su destino en óptimas condiciones. Las vías férreas contaban con vagones de tren refrigerados para transportar las frutas a grandes distancias. De hecho, líneas estadounidenses proporcionaban a las mexicanas los carros refrigerados; muestra de ello es el convenio entre el Ferrocarril Central Mexicano y la Santa Fe Railroad Company, el cual estipulaba que esta última debía llevar los carros desde El Paso, TX hasta los puntos de embarque de las frutas. Pese al acuerdo, el Express del Central Mexicano se rehusaba a utilizar las cajas refrigeradas porque requerían hielo; en algunas estaciones de tren mexicanas no había hielo, en otras era muy costoso.⁵⁰ Este dato contrasta con un informe del Gerente General del Ferrocarril Central Mexicano, quien, alrededor de 1896 afirmaba que en Estados Unidos la naranja mexicana era muy bien acogida, por lo que se transportaba en carros refrigeradores para que llegara en óptimas condiciones.⁵¹

⁴⁹ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 32.

⁵⁰ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 32.

⁵¹ Sociedad Anónima de Concursos de Coyoacán, *Reseña de la Primera y Segunda Exposiciones de Flores, Pájaros y Peces de Ornato y Primera y Segunda de Frutas y Legumbres celebradas en la Villa de Coyoacán en los meses de Abril de 1895 y Agosto de 1896. Discursos, Conferencias y Documentos relativos*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1897, p. 94.

Figura 4

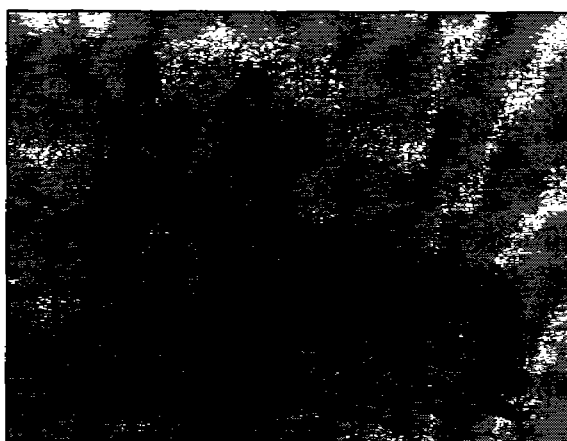
Bolsa para guardar los frutos recolectados



Fuente: Ursúa, F. A. *Empaque de naranjas en California. Estados Unidos de América*. México, D.F.: imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento. 1914, p. 5.

Figura 5

Separador o clasificador combinado núm. 9, Sistema Jones



Boletín de Agricultura, Minería é Industrias. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, año V, núm. 5, noviembre 1895, p. 6.

Figura 6

Clasificador núm. 9, sin empacador, Sistema Jones



Boletín de Agricultura, Minería é Industrias. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, año V. núm. 5, noviembre 1895, p. 7.

Figura 7

Clasificador sencillo y pequeño, Sistema Jones



Boletín de Agricultura, Minería é Industrias. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, año V, núm. 5, noviembre 1895, p. 7.

Con el objeto de promover la comercialización de naranja mexicana en el extranjero, alrededor de 1895 Rafael P. Serrano, junto a los mandos pertinentes de la Secretaría de Fomento, la Secretaría de Comunicaciones y los gerentes de las compañías ferrocarrileras mexicanas, solicitó a las líneas férreas de Estados Unidos una reducción en los fletes entre ambos países, debido a que los altos fletes, el pago de aranceles y la importación de los insumos necesarios para su empaque hacían la naranja mexicana menos competitiva en relación con la de California y La Florida, ya que, en el vecino país del norte, costaba alrededor de 0.30 USD más. Para enfrentar esta situación, se solicitó la reducción de tarifas y que se cobrara lo mismo por transportar media carga que por carro entero, sin embargo, en 1896, la petición seguía sin resolverse. En 1895, el flete entre los dos países era 1.25 USD por cada 100 Lb.⁵²

III.3.2 Precios

Hasta aquí se han estudiado los mercados en los que se vendían cítricos mexicanos. Ahora es pertinente averiguarse: ¿a qué precio se cotizaba la naranja mexicana en nuestro país?, ¿en función de qué variaba su precio?, en los mercados americanos ¿cuál fue su comportamiento con respecto a la producida en los estados de California y Florida?, ¿cuál era el precio de las limas y los limones?

III.3.2.1 Precios en México

Al igual que los precios de todos los productos agrícolas, los precios de los cítricos comprados y vendidos dentro de la República Mexicana variaban de acuerdo a la estación: en la temporada de cosecha bajaban, para subir durante los meses en que escaseaba. Con esto en mente, en este apartado se trabajará con base en los Gráficos 7, 8 y 9, los cuales muestran los precios promedio por docena de naranjas, limas y limones en los estados de Aguascalientes, Campeche, Chihuahua, Colima, Estado de México, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz, Yucatán y Zacatecas.

⁵² Por transportar naranja de California y La Florida a cualquier punto dentro de la Unión Americana las compañías ferrocarrileras estadounidense cobraban 1.25 USD por cada 100 Lb.; la tarifa difería entre California y los estados de Colorado, Nuevo México, Utah y Arizona, a donde se cobraba 1.12 ½ USD por cada 100 Lb. AGN, Galería 5, Fondo Fomento. Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 32; *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias. op. cit.*, año V, num. 5, noviembre 1895, p. 18.

Como se aprecia en la Gráfica 7 el precio promedio por docena de naranjas fluctuó considerablemente en el decenio 1889–1899: se registraron alzas muy pronunciadas seguidas de bajas muy abruptas, lo que revela que este indicador es muy sensible a todo tipo de factores internos y *shocks* externos. La gráfica tiene picos pronunciados en 1893, 1894 y 1895. Uno de los factores que probablemente incidió en el aumento y disminución de los precios de los productos cítricos en esos años fue la crisis fiscal de 1892–1893 porque, aunque se trató de una crisis del fisco, éstas se transmiten a todos los sectores de la economía provocando inestabilidad. Se intuye que la depresión estadounidense de 1893 y la helada en La Florida de 1895 también coadyuvaron a que el precio de la naranja oscilara tan pronunciadamente, pues, como se sabe, por la cercanía geográfica entre Estados Unidos y México, lo que sucede en aquel repercute en la economía mexicana. De acuerdo a un estudio del Servicio Consular Mexicano, la depresión estadounidense de 1893 (producto de acuñar grandes volúmenes de plata) afectó los negocios, perturbó la actividad agrícola y ocasionó el alza artificial de los precios, de ahí que, ese ciclo y el siguiente, el precio de los productos cítricos fuera superior a otros años.⁵³ La gráfica también tiene picos muy pronunciados en 1895, año en que una helada en La Florida destruyó dos terceras partes de la cosecha de la región (11 millones de árboles).⁵⁴

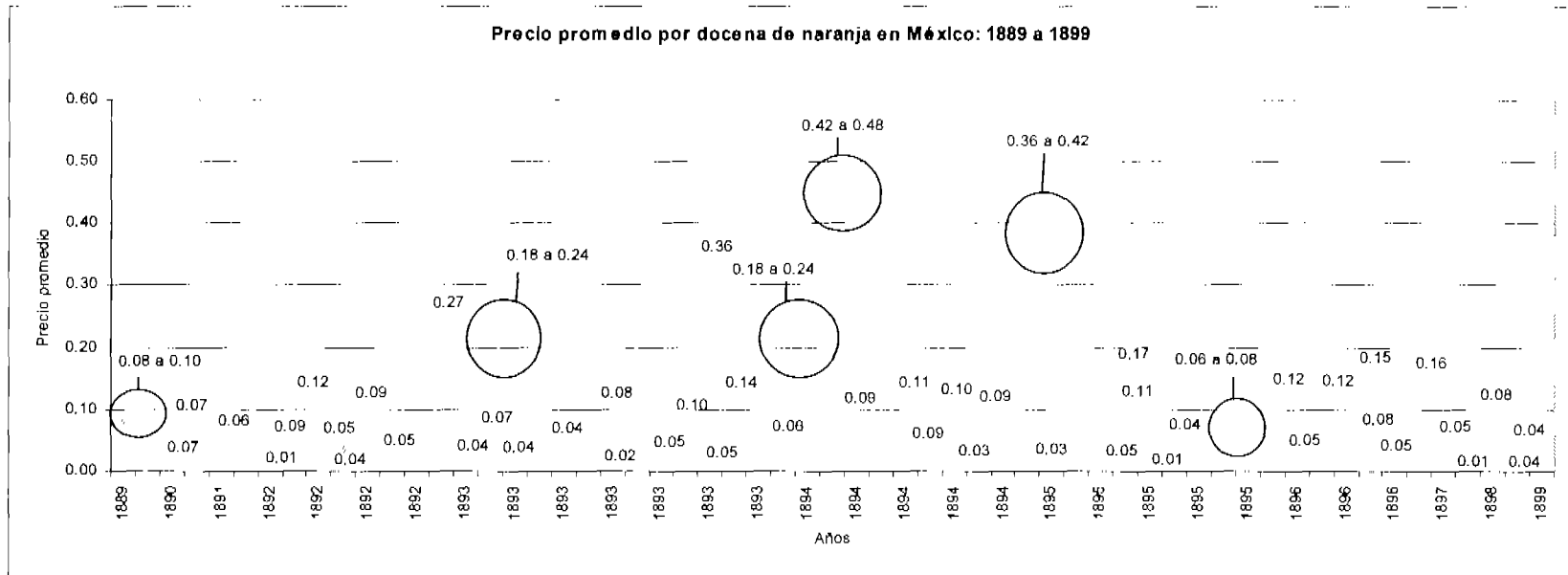
El precio promedio por docena de las limas entre 1884 y 1899 (Gráfica 8) presentó un comportamiento más estable que el de las naranjas, sin embargo, también se vio seriamente afectado por la crisis fiscal de nuestro país en 1892–1893, la depresión de Estados Unidos en 1893 y la helada en la región cítrica de La Florida en 1895. La Gráfica 9 muestra que el precio promedio por docena de limones tuvo un comportamiento menos errático y, por ende, más constante durante el periodo 1891–1897 que el de las naranjas y las limas. La crisis fiscal mexicana, la depresión estadounidense y los trastornos climáticos en La Florida explican los picos que se observan en la gráfica en el lapso que va de 1893 a 1895, empero, es posible afirmar que los precios de este cítrico, en general, tuvieron un comportamiento más homogéneo durante todo el periodo.

⁵³ ASRE, IV–638–9, 1934. Las buenas cosechas aunadas al descubrimiento de yacimientos en Alaska coadyuvaron a superar el declive de la economía.

⁵⁴ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 12, Exp. 1. Los citricultores estadounidenses pidieron informes a la Secretaría de Fomento sobre los terrenos aptos para el cultivo de cítricos en México.

En suma, al compararse (Gráficas 7, 8 y 9) el precio promedio por docena de las naranjas, limas y limones se advierten varias cosas. Uno, el precio de las primeras presentó mayores fluctuaciones que el de las limas y los limones. Dos, en todo el periodo el precio de la naranja fue mayor al de limas y limones. Tres, entre 1893 y 1895, el precio de los cítricos fue superior al de otros años.

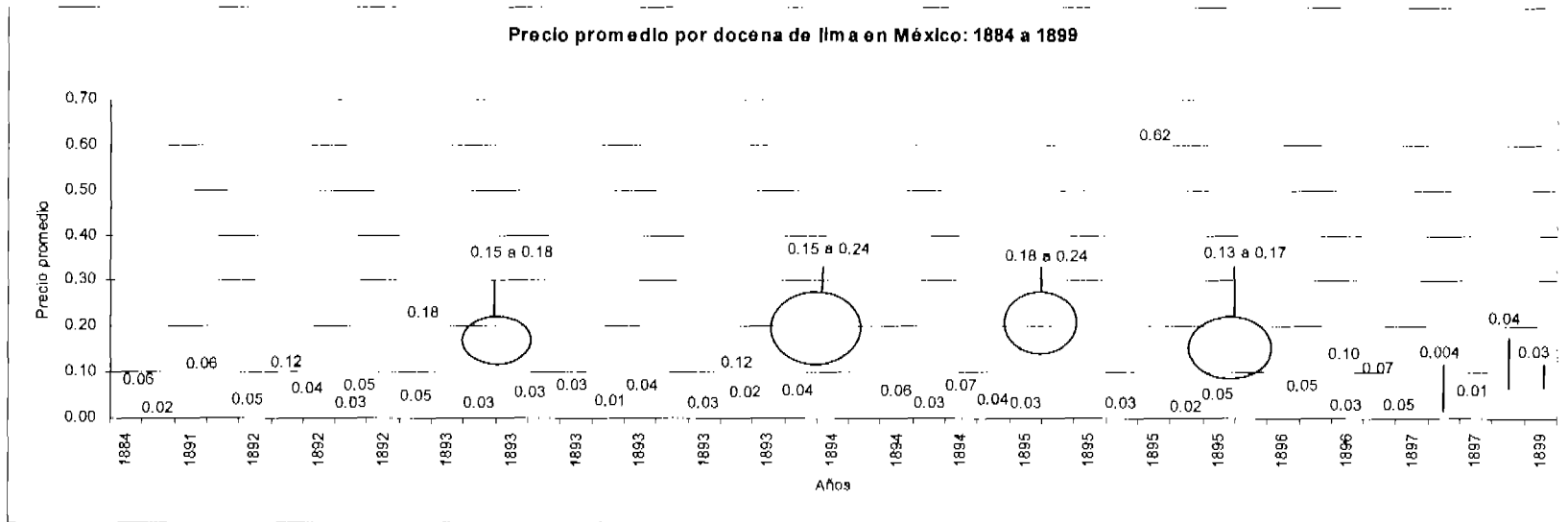
Gráfica 7



Nota: Se obtuvieron precios promedio por docena después de realizar una serie de conversiones y calcular promedio estatales. Los círculos indican que en ese lugar, en ese año, el precio por docena fluctuó dentro de ese rango.

Fuente: Elaboración propia a partir de AHGES, FE, Tomo 605, Exp. s/n; AHGES, FE, Tomo 615, Exp. s/n; AHGES, FE, Tomo 687, Exp. s/n; AHGES, FE, Tomo 721, Exp. s/n; *Boletín de Agricultura, Minería e Industrias*. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, Año I-VIII; Diario Oficial del Supremo Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Tomo XXXIII, Núm. 17, Viernes 19 de julio de 1895, p. 1.

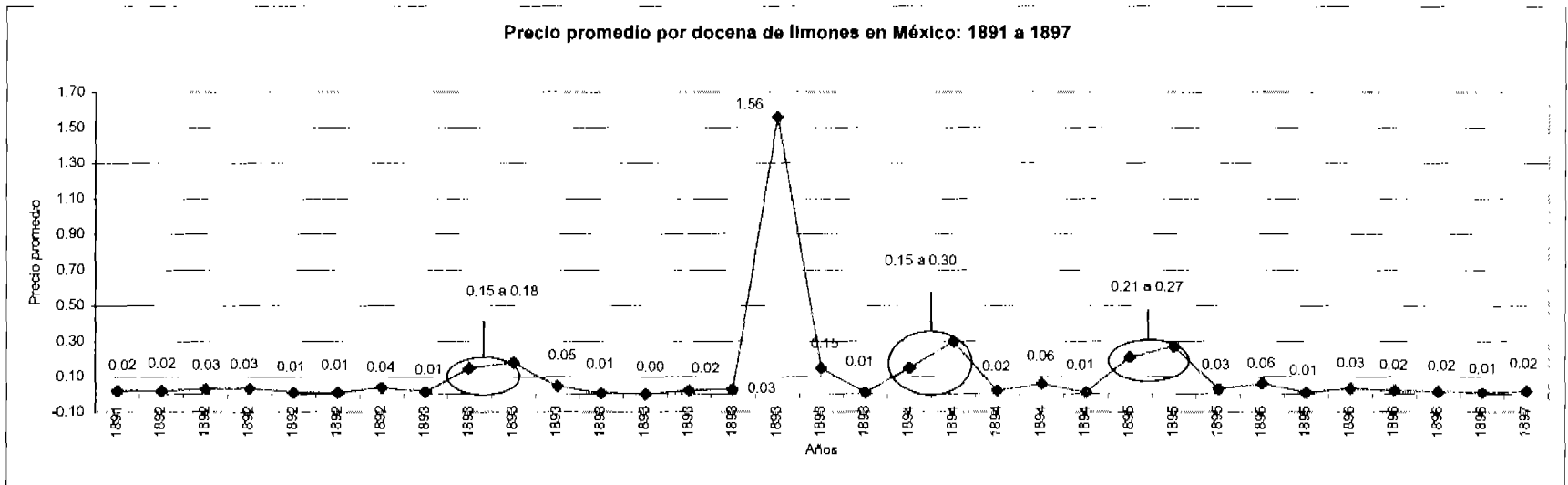
Gráfica 8



Nota: Se obtuvieron precios promedio por docena después de realizar una serie de conversiones y calcular promedio estatales. Los círculos indican que en ese lugar, en ese año, el precio por docena fluctuó dentro de ese rango.

Fuente: Elaboración propia a partir de AHGES, FE, Tomo 990, Exp. s/n; *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias*. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, Año I-VIII; Diario Oficial del Supremo Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Tomo XXXIII, Núm. 17, Viernes 19 de julio de 1895, p. 1.

Gráfica 9



Nota: Se obtuvieron precios promedio por docena después de realizar una serie de conversiones y calcular promedio estatales. Los círculos indican que en ese lugar, en ese año, el precio por docena fluctuó dentro de ese rango.

Fuente: Elaboración propia a partir de AHGES, FE, Tomo 687, Exp. s/n; *Boletín de Agricultura, Minería e Industrias*, México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, Año I-VIII; Diario Oficial del Supremo Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Tomo XXXIII, Núm. 17, Viernes 19 de julio de 1895, p. 1.

III.3.2.2 Precios en Estados Unidos

Como se punteó con anterioridad la naranja mexicana se comercializaba en Estados Unidos; los precios a los que se vendía en dichas plazas se mencionan a continuación. En octubre y noviembre de 1895, en Kansas City, la caja de naranjas cultivadas en México se vendió en 3.50 USD. En diciembre de ese mismo año, en el sur de la Unión Americana, el precio de la caja de naranja mexicana fluctuó entre 3.00 y 4.00 USD, mientras que en el este osciló entre 4.00 y 5.00 USD. Para enero de 1896, al iniciar la cosecha de naranjas en California, el precio de las naranjas mexicanas bajó a sólo 2.50 USD por caja; dicho precio se sostuvo hasta febrero. En 1896, en Phoenix, la caja de naranja sonoreNSE se cotizó en 3.50 USD.⁵⁵ Por su parte, en abril de 1896, en Corpus Christi, la caja con 200 naranjas mexicanas se vendió en 3.25 USD y para julio en 3.00 USD.⁵⁶ En Kansas, en 1900, el precio de la caja de naranja de Sonora osciló entre 2.50 y 2.80 USD; en Corpus Christi, la caja de naranjas mexicanas se vendió en 1.50 USD.⁵⁷ Como se observa las naranjas mexicanas en Estados Unidos se cotizaron a buenos precios; como es lógico, su precio fue mayor en los meses en los que escasea la naranja estadounidense y bajó al iniciar la cosecha en California y Florida.

Seguidamente se comentarán los precios de la naranja estadounidense y europea dentro de algunas ciudades de la Unión Americana, a saber: Boston, Corpus Christi, Kansas City, Nueva York, Nueva Orleáns, Phoenix, San Diego y San Francisco. En la Tabla 4 se asientan los precios de naranja en Kansas City, donde había una gran actividad comercial y se vendía con mucho éxito naranja sonoreNSE, pues el agente Rafael P. Serrano comerciaba ahí cítricos mexicanos.

⁵⁵ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 32, 47.

⁵⁶ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 12, Exp. 5.

⁵⁷ *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo X, núm. 3, julio 1900, p. 184; *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias, op. cit.*, año X, núm. 1, 1900, p. 71

Tabla 4
Precio de la caja de naranjas en Kansas City, MO: 1895–1896

Año	Precio (USD)	Procedencia de la fruta
1895	2.50 a 3.50	CA
1895	2.25 a 4.50	Jamaica, Sicilia, Valencia y Málaga
1896	4.00	CA

Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Comercial*. México, D.F.: SRE, tomo I, núm. 2, febrero 1911, p. 26; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 3, marzo 1911, p. 98; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 4, abril 1911, p. 43; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 3, julio 1911, p. 72; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 110.

En 1896, en Phoenix, la caja de naranja de California con semilla se cotizó en 3.50 USD y sin semilla en 4.00 USD.⁵⁸ Ese mismo año, en San Diego, la caja de naranjas comunes se valoró entre 0.75 y 1.25 USD, las *navels* entre 1.25 y 1.75 USD.⁵⁹ Un año después, en Corpus Christi, el precio de la caja de naranjas de California con 175 y 200 piezas se ubicó en 3.00 USD.⁶⁰ En 1900, la caja de naranja americana en Corpus Christi se vendía en 3.00 USD. En 1903 y 1904, la caja de naranjas en Nueva York se cotizó entre 1.50 y 3.50 USD.⁶¹ De líneas precedentes se puede dilucidar que las naranjas sin semillas y las *navels* eran más valoradas por los consumidores y, por consiguiente, eran más costosas que las que tienen semillas y las comunes.

En 1911, en Boston, MA, la naranja procedente de California se cotizó más cara que la cosechada en La Florida (Tabla 5). Probablemente esto sucedía porque California está más lejos geográficamente de Boston que La Florida, por lo que se pagaban fletes más altos por transportar la fruta desde el oeste de Estados Unidos, lo que, necesariamente, se reflejaba en el precio final. No sé tiene conocimiento sobre los medios de transporte utilizados para despachar fruta de La Florida a Boston, pero pudo haberse enviado por barco o por tierra.

⁵⁸ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 32, 47.

⁵⁹ *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias, op. cit.*, año VI, núm. 2, agosto 1896, p. 97; AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 12, Exp. 3.

⁶⁰ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 12, Exp. 5.

⁶¹ *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias, op. cit.*, año X, núm. 1, 1900, p. 71; *Boletín Oficial de la SRE, op. cit.*, tomo XIX, núm. 5, marzo 1905, p. 278.

Tabla 5
Precio de la caja de naranjas en Boston, MA: 1911

Mes	Precio (USD)	Procedencia de la fruta
Enero	2.25 a 3.75	CA
Marzo	3.00 a 3.75	CA
Mayo a Julio	2.25 a 3.75	CA
Enero a Julio	2.25 a 2.75	FL

Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Comercial*. México, D.F.: SRE, tomo I, núm. 2, febrero 1911, p. 26; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 3, marzo 1911, p. 98; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 4, abril 1911, p. 43; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 3, julio 1911, p. 72; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 110.

En Nueva Orleáns, se comercializaron naranjas procedentes de California, La Florida y Honduras (Tabla 6). De mayo a agosto de 1911 las naranjas de La Florida se vendieron entre 1.00 y 2.25 USD; de septiembre a diciembre su precio osciló entre 1.00 y 2.50 USD. En cambio, la caja de fruta californiana, en el mismo mercado, alcanzó precios mayores: de mayo a agosto del año en cuestión se valoró entre 2.00 y 2.35 USD, de septiembre a diciembre en 4.75 USD. El precio de la caja de naranjas hondureñas vendidas en Nueva Orleáns de septiembre a diciembre fue del orden de 3.50 USD (mayor que el de la naranja de La Florida en igual periodo de tiempo).⁶² Invariablemente la naranja californiana se vendía mejor que la naranja de Florida porque era de mejor calidad, tenía excelente presentación, raramente escaseaba por problemas climáticos, era distribuida a través de una red que funcionaba con eficiencia y sin demoras, etc.

En 1911, la evolución del precio de la caja de naranjas en el puerto de San Francisco fue muy constante (Tabla 7). El análisis de las cifras deja entrever que entre enero y abril el rango de fluctuación fue bajando para ensancharse a partir de mayo. En el verano es más cara la naranja porque escasea, pues se cosecha en los meses de invierno. En el año de 1912, el precio de la caja de naranjas en San Francisco varió mes tras mes. Como se observa en la tabla la banda en que fluctuaban los precios era muy

⁶² *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 2, junio 1911, p. 165; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 74; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 1, septiembre 1911, p. 89; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 2, octubre 1911, p. 24; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 3, noviembre 1911, p. 21; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, diciembre 1911, p. 11; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, enero 1912, p. 31.

ancha. Si se comparan los datos de los dos años se percibe que en 1911 la naranja se cotizó a precios más altos: mientras en el primero nunca se vendió a menos de 1.50 USD, durante una tercera parte del segundo se comercializó desde 0.50 USD. En el mismo puerto, en 1913, la caja de naranjas se valoró entre 1.75 y 3.25 USD.⁶³

Tabla 6
Precio de la caja de naranjas en Nueva Orleans: 1911

Mes	Precio (USD)	Procedencia de la fruta
Mayo	1.00 a 2.25	FL
Julio	1.26 a 2.25	FL
Agosto	1.00 a 2.25	FL
Septiembre	1.00 a 2.25	FL
Octubre	1.00 a 2.50	FL
Noviembre	1.00 a 2.50	FL
Diciembre	1.00 a 2.25	FL
Mayo a Agosto	2.00 a 2.35	CA
Septiembre a Diciembre	4.75	CA
Septiembre a Diciembre	3.50	Honduras

Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Comercial*. México. D.F.: SRE, tomo II, núm. 2, junio 1911, p. 165; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 74; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 1, septiembre 1911, p. 89; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 2, octubre 1911, p. 24; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 3, noviembre 1911, p. 21; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, diciembre 1911, p. 11; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, enero 1912, p. 31.

⁶³ *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VII, núm. 3, marzo 1913, p. 26.

Tabla 7
Precio de la caja de naranjas en San Francisco, CA: 1911–1912

1911		1912	
Mes	Precio (USD)	Mes	Precio (USD)
Enero	1.50 a 2.50	Enero	0.75 a 2.50
Febrero	1.50 a 2.25	Febrero	0.50 a 2.75
Marzo	1.50 a 2.15	Marzo	0.50 a 2.50
Abril	1.50 a 2.40	Abril	1.50 a 2.50
Mayo	1.25 a 2.75	Mayo	0.50 a 2.75
Junio	1.25 a 3.00	Junio	0.50 a 2.75
Julio	1.25 a 2.50	Julio	*
Agosto	3.25 a 4.00	Agosto	2.25 a 3.50
Septiembre	*	Septiembre	2.00 a 4.00
Octubre	*	Octubre	2.00 a 4.00
Noviembre	3.25 a 4.50	Noviembre	1.50 a 4.25
Diciembre	2.00 a 2.25	Diciembre	1.50 a 4.50

*: Dato no disponible.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Comercial*. México, D.F.: SRE, tomo I, núm. 1, enero 1911, p. 97; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 3, marzo 1911, p. 111; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 4, abril 1911, p. 46; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 1, mayo 1911, p. 100; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 2, junio 1911, p. 38, 105; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 34; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 1, septiembre 1911, p. 49; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, diciembre 1911, p. 29; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, enero 1912, p. 19; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 5, febrero 1912, p. 20; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 7, abril 1912, p. 16; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo IV, núm. 3, marzo 1912, p. 19; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo V, núm. 1, mayo 1912, p. 11; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo V, núm. 2, junio 1912, p. 51; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo V, núm. 3, julio 1912, p. 13; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VI, núm. 1, septiembre 1912, p. 10; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VI, núm. 2, octubre 1912, p. 48; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VI, núm. 3, noviembre 1912, p. 25; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VI, núm. 4, diciembre 1912, p. 17; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VII, núm. 1, enero 1913, p. 17.

En Nueva Orleans, en 1912, la caja de naranjas de La Florida se cotizó entre 1.00 y 2.25 USD; las de Honduras en 3.50 USD; y, las de California sin semillas en 4.75 USD.⁶⁴ En la misma plaza, en 1913, la caja de naranjas californianas se vendió entre 2.00 y 2.50 USD y la de La Florida de 3.00 a 3.50 USD.⁶⁵ Una década más tarde, en 1923, en Galveston, TX, la caja de naranja de California se vendía entre 5.50 y 5.75 USD.⁶⁶

⁶⁴ *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 7, abril 1912, p. 28.

⁶⁵ *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VII, núm. 3, marzo 1913, p. 63; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VII, núm. 4, abril 1913, p. 39; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VIII, núm. 1, mayo 1913, p. 16.

⁶⁶ *Boletín Comercial, op. cit.*, vol. 3, núm. 22, octubre 1923, p. 4.

Hasta aquí se puede colegir que la naranja cosechada en territorio estadounidense se vendía a precios competitivos. Al inicio de la temporada los precios subían, para bajar cuando la oferta aumentaba y volver a subir en los meses en los que escaseaba. Es innegable que la naranja cultivada en el oeste de la Unión Americana era más apreciada que la del este. Tan es así que la californiana se comercializaba a precios más altos que la de La Florida. Ello permite llegar a conclusiones muy precisas: uno, la fruta de California era de mejor calidad intrínseca (más sabrosa y jugosa); dos, los cosecheros californianos eran empresarios modernos, que se caracterizaron por el uso de tecnología de punta en los procesos de selección y empaque de la fruta; tres, los citricultores de California estaban mejor organizados que los de la Florida, por lo que fueron capaces de desarrollar redes de comercio bien estructuradas a través de las cuales promovían y comercializaban exitosamente su producto;⁶⁷ y cuatro, la oferta cítrica de California era muy estable, pues las condiciones climáticas de ese estado eran más tranquilas.

La falta de uniformidad en los datos dificulta el establecimiento de un patrón de comportamiento entre los precios de la naranja mexicana en Estados Unidos y sus homólogos estadounidense, sin embargo se puede dilucidar lo siguiente: uno, el precio de la naranja mexicana en la Unión Americana tuvo sus altas y bajas (al iniciar la cosecha de naranja americana el precio de la mexicana inevitablemente bajaba); dos, para la naranja mexicana la de California representaba mayor peligro que la de La Florida, no sólo su producción era superior, también era de mejor calidad y se cotizaba a precios más altos; tres, en 1895, tras una helada en La Florida, la naranja mexicana alcanzó mejores precios (4.00 USD en Kansas City); cuatro, en 1896, después de la helada que azotó California y Florida el precio de la naranja subió; cinco, en términos generales, el precio de la fruta mexicana en Estados Unidos y Canadá era superior al precio de la misma dentro de México, ya que su población era más grande, sus

⁶⁷ En mayo de 1895, los citricultores de California se reunieron para acordar la mejor manera de vender sus cosechas. Los acuerdos tomados fueron los siguientes: uno, las personas que recibieron la fruta el año pasado la recibirán también este año; dos, la Compañía del Ferrocarril West Shore transportará la fruta; tres, "Porter Bros. Co." y "Earl Fruit Co.", que controlan dos tercios del mercado de Sacramento, venderán la fruta por medio de "E. L. Goodsell Co." efectuando la transacción en un solo día; cuatro, el resto de la fruta será comercializada por "Brown & Seccomb" al día siguiente; cinco, un día la casa "Goodsell" iniciará el remate y al siguiente lo hará la casa "Brown" con el objeto de disminuir la competencia entre ambas; seis, la fruta que se despache a Nueva York será vendida el mismo día en el mismo lugar; siete, se respetarán los arreglos que previamente hayan hecho los importadores neoyorquinos, con la condición de que no vendan dos rematadores a la vez. El propósito era que los cosecheros obtuvieran mayores ganancias con la venta de su producto, pues antes gran parte de las mismas iban a manos de las casas "Porter" y "Earl". AGN, Galería 5. Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 38.

habitantes tendían a preferir el consumo de productos frescos como parte de su alimentación y tenían mayor poder adquisitivo; y, seis, la naranja importada por Estados Unidos de otros países distintos a México “daba batalla” a la mexicana al competir por mercados, empero su precio era un poco menor.

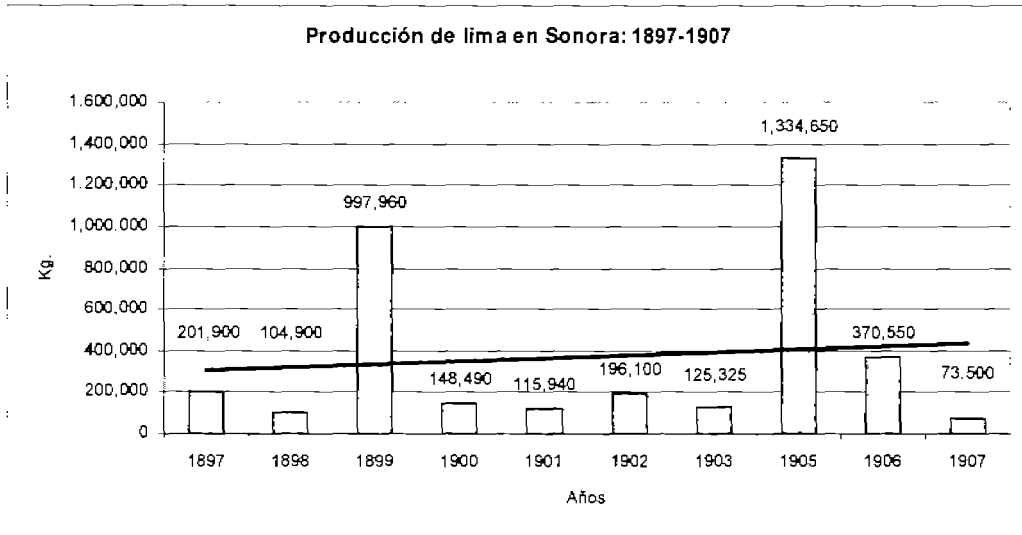
Sin duda, la naranja mexicana y, en especial, la sonorenses fueron recibidas con gusto en los mercados americanos. A pesar de las dificultades impuestas por la lejanía geográfica, los fletes tan altos, el pago de aranceles y algunas limitaciones de carácter fitosanitario dictadas por el gobierno estadounidense para evitar transmisión de plagas y enfermedades, nuestra naranja poco a poco logró posicionarse en los gustos y preferencias de los consumidores estadounidenses, lo que permitió un flujo constante de fruta hacia ese país y la consiguiente apropiación de nichos de mercado cada vez más trascendentes.

III.4 Producción y comercialización de otros cítricos

A la par de la naranja, pero en menor escala, en Sonora, en la época bajo estudio, se producía lima y limón. La producción promedio de lima en la década de 1897 a 1907 fue de 366,932 Kg., mientras que la de limón ascendió únicamente a 43,018 Kg. (Gráfica 2). Los agricultores de los distritos de Álamos, Altar, Guaymas, Hermosillo, Moctezuma y Ures cosechaban limas; los de Guaymas y Hermosillo se distinguieron por producir limones de excelente calidad. Las Gráficas 10 y 11 muestran: uno, la producción de lima y limón tendió a la alza; dos, la de lima registró un comportamiento más estable (con dos caídas abruptas en 1900 y 1906 –justo después de la crisis de sobreproducción mundial registrada en 1903–1905); y, tres, la de limón tuvo un crecimiento más pronunciado (la línea de tendencia tiene mayor pendiente). Aunque los volúmenes de naranja comercializados en el extranjero eran superiores a los de otras frutas, junto a ésta se exportaban cítricos como la lima y el limón. Entre 1898 y 1900, se comercializaron en Estados Unidos 1,400 Kg. de lima mexicana; para 1908 se enviaron a la Unión Americana, vía la aduana de Nogales, 100,000 Kg. de lima sonorenses; y, en 1913, se remitieron a Nueva Orleans 897.46 Kg. valuados en 24 USD.⁶⁸

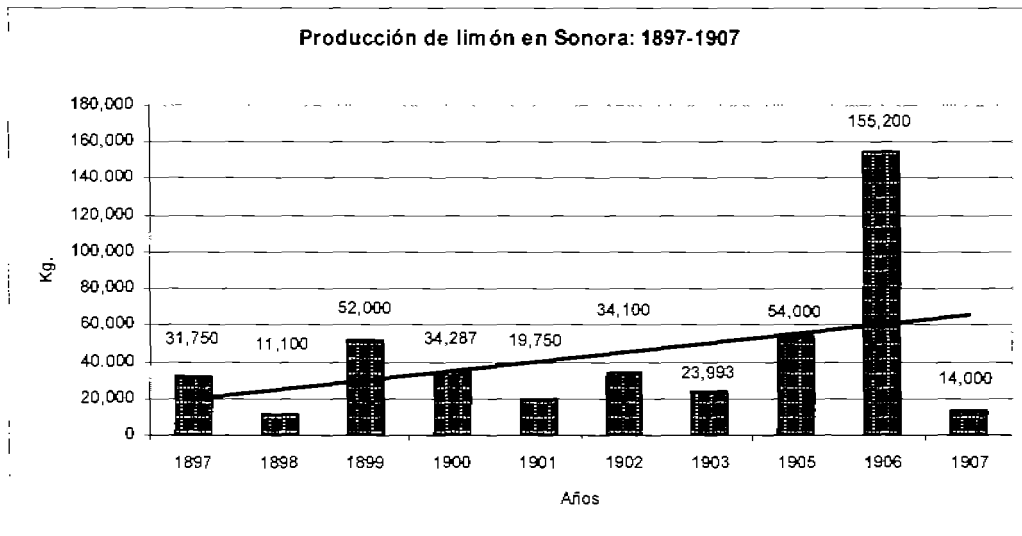
⁶⁸ Peñafiel, *op. cit.*, 1898, p. 322; Secretaría de Fomento, *Importación y exportación...Año 1899. op. cit.*, p. 228–229; Secretaría de Fomento, *Importación y exportación... Año 1900, op. cit.*, p. 184-185; AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 5; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VII, núm. 3, marzo 1913, p. 36.

Gráfica 10



Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario Estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1897-1907.

Gráfica 11



Fuente: Elaboración propia a partir de Peñafiel, Antonio. *Anuario Estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1897-1907.

Por su parte, la exportación de limón fue más importante (en términos de volumen y valor) que la de lima. En el periodo 1877–1878 /1896–1897, la exportación de limones mexicanos al vecino país del norte creció a un ritmo promedio anual de 64.09%, pasando de 2,119 a 9, 608,514 Kg.; el valor de las mismas creció a una tasa de 43.47%.⁶⁹ En 1908, se exportaron de Sonora, a través del puerto de Nogales, 80,000 Kg. de limones, mientras que para 1911 esta cifra subió a 541,987 Kg.⁷⁰ Entre los destinos a los que se exportaba limón figuran Los Ángeles, Nueva Orleáns, Nueva York, San Diego y San Francisco.

La incapacidad de los citricultores americanos para abastecer el mercado de limones motivó su importación tanto de México como de Sicilia, Messina y Palermo. El puerto de San Francisco se distinguió por ser uno de los principales mercados en los que se comercializaba limón cosechado en México. Las Tablas 8 y 9 dan cuenta de los precios a los que se vendía. Como se desprende de ambas tablas los limones mexicanos no sólo se entregaban con regularidad en el puerto, sino que se cotizaban a muy buenos precios. De hecho, se comercializaba a precios más altos que las naranjas. El alto precio del limón mexicano en Estados Unidos se debió a la poca oferta de limón norteamericano por parte de los productores de ese país. Vale la pena destacar que al compararse las Tablas 7 y 9 se llega a la conclusión de que el precio de los limones no fluctuaba tanto como el de las naranjas y de que en 1911 los precios oscilaron más que el año siguiente (de la primavera al verano hay un brinco más pronunciado).⁷¹

⁶⁹ *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1878 á 1879. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia.* México: Imprenta de I. Cumplido, 1881, s.p.; *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1879 á 1880. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia.* México: Imprenta de I. Cumplido, 1882, s.p.; *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1880 á 1881. Formada por la sección 7a. de la Secretaría de Hacienda.* México: Imprenta de I. Cumplido, 1888, s.p.; *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1881 á 1882. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia.* México: Tipografía literaria de Filomeno Mata, 1883, s.p.; *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1882 á 1883. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia.* México: Tipografía literaria de Filomeno Mata, 1883, s.p.; *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1883 á 1884. Formada bajo la dirección de Javier Stávoli.* México: Imprenta del Gobierno Federal, 1885, 24 p.; *Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1884 á 1885. Formada bajo la dirección de Javier Stávoli.* México: Imprenta del Gobierno Federal, 1886, 23 p.; Peñafiel, *op. cit.*, 1896–1897.

⁷⁰ AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 5; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 3, marzo 1911, p. 99; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 74; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 4, diciembre 1911, p. 23, 160.

⁷¹ Se puede hacer esta comparación independientemente de que la Tabla 7 se refiere al precio de naranja estadounidense y la Tabla 8 al precio de limón mexicano, pues ambos son precios dentro de territorio americano.

Tabla 8

Precio de la caja de limones mexicanos en San Francisco, CA: 1895–1896

Año	Mes	Precio (USD)
1895		4.00
1896	Agosto	6.50
1896	Octubre	5.00 a 5.50

Fuente: Elaboración propia a partir de AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 38; AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 12, Exp. 2; *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias*. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, año VI, núm. 2, agosto 1896, p. 96.

Tabla 9

Precio de la caja de limones mexicanos en San Francisco, CA: 1911–1912

1911		1912	
Mes	Precio (USD)	Mes	Precio (USD)
Enero	4.00 a 4.50	Enero	5.50 a 6.00
Febrero	5.50 a 6.00	Febrero	5.50 a 6.00
Marzo	6.50	Marzo	*
Abril	*	Abril	4.50
Mayo	*	Mayo	1.00 a 4.50
Junio	4.50	Junio	4.00 a 4.50
Julio	6.00 a 6.50	Julio	*
Agosto	*	Agosto	5.00 a 5.50
Septiembre	*	Septiembre	*
Octubre	*	Octubre	5.50
Noviembre	*	Noviembre	*
Diciembre	*	Diciembre	4.00 a 4.50

*: Dato no disponible.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Boletín Comercial*. México, D.F.: SRE, tomo I, núm. 1, enero 1911, p. 97; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 3, marzo 1911, p. 111; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo I, núm. 4, abril 1911, p. 46; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 2, junio 1911, p. 105; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo II, núm. 4, agosto 1911, p. 34; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo III, núm. 5, febrero 1912, p. 20; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo IV, núm. 3, marzo 1912, p. 19; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo V, núm. 1, mayo 1912, p. 11; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo V, núm. 2, junio 1912, p. 52; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo V, núm. 3, julio 1912, p. 13; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VI, núm. 1, septiembre 1912, p. 10; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VI, núm. 3, noviembre 1912, p. 25; *Boletín Comercial, op. cit.*, tomo VII, núm. 1, enero 1913, p. 17.

Aunque los citricultores mexicanos se dedicaban principalmente al cultivo de naranja, la producción de limas y limones también fue muy significativa. Una buena parte de las limas y limones cosechados en la república se exportaron a Estados Unidos, donde eran bien recibidos por su sabor y por la poca oferta que había por parte de los nativos del país. Los precios a los que se vendían eran altos y estables.

III.5 Conclusiones

El suelo y clima de varios estados de la República Mexicana eran propicios para el desarrollo de la citricultura. En Guerrero, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Oaxaca, San Luis Potosí, Sonora, Veracruz y el Estado de México prosperaron extensos naranjales, donde se cultivaban frutos de buena apariencia y excelente sabor. En Sonora, se producía naranja en casi todo el territorio, sin embargo los distritos más importantes eran Hermosillo y Guaymas. Para 1908 en estos dos distritos se cultivaba el 90% de la producción del estado.⁷²

La naranja mexicana era muy bien aceptada en los mercados locales y regionales, así como en el extranjero. En Estados Unidos, Canadá y América Latina procuraban naranja mexicana y, muy particularmente, naranja sonoreense. La buena calidad de la fruta cosechada en Sonora favoreció su aceptación por parte de los consumidores en el extranjero, lo que, a su vez, contribuyó a la buena imagen del sector frutícola sonoreense en su conjunto. Dentro de la Unión Americana se distribuía naranja en California, Louisiana, Massachusetts, Minnesota, Missouri, Nueva York y Texas. La venta se hacía por cuenta propia, mediante comisionistas, a través de casas comerciales, o bien, por medio de la "Agencia Agrícola y Comercial de México" fundada en 1894 bajo el auspicio de la Secretaría de Fomento de la República Mexicana. Los estadounidenses preferían la naranja sonoreense, la cual era reconocida no sólo por sus cualidades intrínsecas, sino por su presentación. En Canadá, específicamente en Montreal y Vancouver, también era muy bien recibida la naranja de Sonora. En Cuba y Guatemala, se compraba naranja recolectada en el sur del país. Por su parte, las autoridades consulares de algunos países europeos hicieron saber a la Secretaría de Fomento que en esos lugares sería bien acogida la fruta de nuestra nación. De acuerdo a los informes presentados por los cónsules para que los cítricos mexicanos pudieran

⁷² AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 5.

rivalizar con sus homólogos estadounidenses y europeos debía, por un lado, cuidarse el proceso de corte, clasificación, almacenaje, empaque y transporte de la fruta, y, por otro, hacerse propaganda. Todo ello era muy costoso, por lo que los citricultores podían organizarse en asociaciones para, de este modo, reducir los costos de producción, comercialización y transacción, así como buscar nuevas oportunidades de negocio.

Una parte muy importante de la comercialización son los precios. En nuestro país los precios de los cítricos variaban de acuerdo a la estación, subían durante la cosecha, bajaban en los meses en que disminuía la oferta. Si se compara el precio promedio por docena de naranjas, limas y limones se observa que son indicadores muy sensibles a todo tipo de *shocks* internos y externos. Entre 1889 y 1899, el precio de las naranjas fue mayor que el de limas y limones, pero también fluctuó más. En el periodo 1893–1895, los precios cítricos oscilaron bastante debido a la crisis fiscal por la que atravesó México en 1892–1893, la depresión estadounidense de 1893 y la helada de La Florida en 1895. Los precios de los cítricos en Estados Unidos también variaban de acuerdo a la temporada, disminuían cuando aumentaba la oferta y subían cuando bajaba. En los mercados americanos la naranja recolectada en California se comercializaba a mejores precios que la de La Florida. De las primeras las más apreciadas eran los ejemplares sin semilla y las *navels*. Se estima que las piezas californianas se vendían mejor que las de otras regiones por ser frutos de buena apariencia, ricos y jugosos y porque eran distribuidas por empresarios modernos a través de redes de comercio bien estructuradas y organizadas, las cuales cambiaron adecuándose, así, a los nuevos tiempos. La naranjas mexicanas despachadas a Estados Unidos se vendían más caras cuando escaseaban las nativas y más baratas al iniciar la colecta en las plantaciones norteamericanas. Es difícil hacer comparaciones entre los precios de naranja mexicana y estadounidense mercadeada dentro de la Unión Americana por la falta de uniformidad en los datos. Sin embargo, se puede afirmar que la naranja mexicana llegó a acaparar nichos de mercado importantes, para lo cual compitió con fruta procedente del mismo Estados Unidos (la de California era más peligrosa que la de Florida), de Honduras, Jamaica, Sicilia, Valencia y Málaga.

Pese a que en el periodo de estudio la naranja era el cítrico más importante por volumen/valor producido y exportado, también se cultivaban limas y limones. En el decenio 1897–1907, el cultivo de limas y limones sonorenses aumentó lentamente.

Estos cítricos también se exportaban a Estados Unidos, siendo el despacho de limones más significativo en términos de volumen y valor. La gran mayoría de los limones comercializados en tierra estadounidense iban a San Francisco, donde competían con los de Sicilia, Messina y Palermo. Los precios a los que se vendían eran altos y oscilaban muy poco durante el año.

En resumen, durante el Porfiriato en varias entidades de México se cosecharon con gran éxito naranjas, limas y limones. Los ejemplares recolectados en las huertas eran de muy buena calidad y tenían bonita presentación, pues los citricultores de estados como Sonora cuidaban celosamente el proceso de clasificación y empaque. Poco a poco, con tenacidad y dedicación, los empresarios mexicanos, con la colaboración de algunas casas comerciales y el apoyo de la Secretaría de Fomento de la República Mexicana, lograron posicionar su producto en los gustos y preferencias de los consumidores a nivel local, regional, nacional e internacional. El esfuerzo rindió frutos, pues nuestros cítricos eran altamente valorados, prueba de ello es que se mercadeaban a precios competitivos en las plazas mencionados con antelación.

Capítulo IV

De la “A” a la “Z”: cosecha, empaque y comercialización de naranja en Hermosillo, Sonora

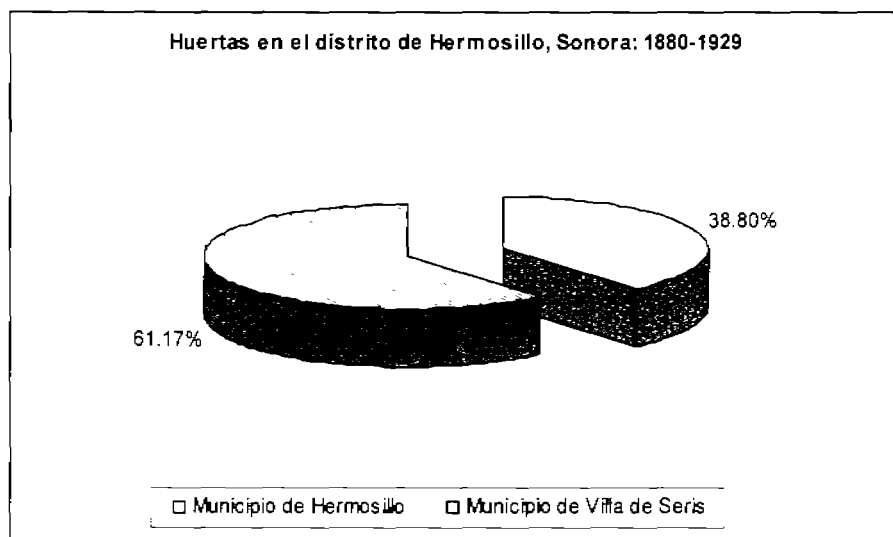
El presente capítulo se aboca al estudio de la producción y comercialización de naranja llevada a cabo por los empresarios naranjeros en Hermosillo, Sonora en el último tercio del siglo XIX y principios del XX. Para adentrarse en el análisis, en un primer momento, se mencionan las huertas existentes en el distrito de Hermosillo, así como las plantaciones administradas por la firma "L. J. Pavlovich y Hno.". En un segundo tiempo, se hace una caracterización de los naranjales considerando aspectos productivos y organizacionales; seguidamente, se penetra en el análisis del proceso de selección, clasificación y empaque de la fruta, pues la presentación de la misma era (y sigue siendo) considerado un factor clave para su comercialización. Posteriormente, se estudian las redes de compra-venta alrededor de las cuales se organizó el comercio de naranja a nivel local, regional, nacional e internacional, así como los medios de transporte utilizados para dar salida a la mercancía; finalmente, se presentan algunas conclusiones. A lo largo del capítulo se irán comparando y contrastando los procesos seguidos por la mayoría de los citricultores hermosillenses y los hermanos Pavlovich, ya que ello permitirá acercarse más íntimamente al objeto de estudio.

IV.1 Las huertas en la “Ciudad de los Naranjos”...

IV.1.1 Naranjales en el distrito de Hermosillo

Como se puntualizó en capítulos anteriores, en Sonora, la producción de naranja se concentraba en el distrito de Hermosillo, específicamente en los municipios de Hermosillo y Villa de Seris, donde, a finales del siglo XIX y principios del XX, había alrededor de 85 huertas de naranjo (Gráfica 1). En el municipio de Hermosillo había 33 naranjales (38.8%), en tanto que en Villa de Seris se concentraba el 61.17%, o sea, 52 plantaciones.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia a partir de los Protocolos de Instrumentos Públicos del AHGES.

Entre los naranjales de Hermosillo se encontraban: la *Huerta de Benard* del Ing. Casimiro Benard, cuya entrada estaba “por la Calle de La Carrera que después se llamó Calle Tabasco y hoy es la Avenida Dr. Pesqueira”;¹ la *Huerta del Razo*, propiedad de Jesús del Razo, tenía una extensión de 3 ó 4 Has., ubicada al oriente del Parque Ramón Corral (hoy Parque Francisco I. Madero); la *Huerta de San Isidro* de Isidro Méndez estaba a un costado de la *Hacienda El Vapor*, y, el *Ranchito* de los hermanos Enrique, Eduardo D., Carlos E., Gustavo F. y Manuel Muñoz en el barrio de El Ranchito. Además, la *Huerta de Save*, ubicada en la calle Rosales exactamente donde hoy se localizan las oficinas de Telcel y la Agencia de Automóviles BMW (antes Hotel Calinda); el *Guayparín*, al poniente de Hermosillo; la *Huerta de Olea*, la cual comprendía de la “Calle Dr. Noriega (anteriormente Calle Jalapa) en su tramo Yañez–Pino Suárez, que antes tenía por nombre Calle Pacheco” y llegaba “hasta la Calle Sonora”;² la *Huerta de Ulloa*, localizada “donde se encuentra ahora la agencia de los miniautos VW, Colima y Blvd. Rodríguez”;³ y, la *Huerta de la Capilla del Carmen*, la cual lindaba por el norte con

¹ Gilberto Escobosa Gámez, “Crónicas de la Ciudad de los Naranjos” en *Memoria del IX Simposio de Historia y Antropología de Sonora*. Hermosillo, Son.: Instituto de Investigaciones Históricas, UNISON, 1985, p. 331.

² *Ibid.*, p. 329.

³ *Ibid.*, p. 330.

un callejón, por el sur con una propiedad de los herederos de Ignacia Y. de Pesqueira (que luego compró Leonardo Gámez), por el poniente con la plaza de la Capilla del Carmen y una calle que iba al barrio de La Matanza, y por el oriente con propiedad de los herederos de Agustín Millet y el río de Sonora.⁴

Otras huertas dignas de recordarse en Hermosillo eran: la *Huerta de D. Teodoro Islas*; *Huerta El Carmen*; *Huerta Las Playitas*; huerta conocida por de D^a. Dolores G. N. de Méndez; *Huerta de Chanate*; *Huerta de las Ramírez*; *Huerta de las Sánchez*; huerta de la familia Carpena; huerta conocida por de D^a. Manuela Calles; huerta de Ramón Corra! en la calle Hidalgo; huerta de José María Dávila; *Labor El Molino de Encinas*; *Labor de Pan Llevar*; y, la *Huerta de Ferreira*. Asimismo, se puede mentar la huerta de Jesús Rosas; huerta de Pedro Fort en la calle Ramírez; otra más en la calle Forín; y, huerta de Romualdo Rodríguez en el punto llamado San Antonio.

Por otro lado, las plantaciones de naranja existentes en Villa de Seris eran: la *Huerta de Buelna*, junto a *Las Lugardas*; la *Huerta de Orcí*, propiedad de Fernando Orcí, localizada donde hoy se asienta la Pepsi Cola; la *Huerta de Simón Lohr*, cerca de la *Regional*, pertenecía a Simón Lohr; la *Huerta de Acosta*, de Gabriel "Mero" Acosta, tenía una superficie cultivable de 2 Has.; la *Verbena* de Rafael Ruiz tenía más de 3,000 árboles de naranja;⁵ la *Huerta de Hazard*, contaba con derechos de agua y más de 2,200 árboles de naranja;⁶ la *Huerta de los Moreno*; y, la *Huerta de Guerra*, de Servando y Gerardo Guerra, tenía su entrada principal por el Palo Verde, su superficie fluctuaba entre 3 y 4 Has.

En el mismo pueblo de Seris estaban los siguientes naranjales: huerta de Miguel Carrillo, a 1.6 Km. al poniente de la villa, colindaba al norte, poniente y oriente con una propiedad de Teodoro Bernal y al sur con un callejón;⁷ la huerta de Jesús Flores lindaba al norte y este con dos calles sin nombre, al sur y oeste con propiedades de Jesús e Ygnacio Moreno y Ángela E. de Zazueta;⁸ y, al poniente de Villa de Seris, frente a la *Esmeralda* se ubicaba la *Huerta de Rivera*, la cual colindaba al norte con un callejón que conducía a La Placita, al sur con tierras de Ángela G. de Guerra, al este con una

⁴ PIP 337/1895/FN/AHGES Esc. 43; PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 23.

⁵ PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 4.

⁶ PIP 336/1895/FN/AHGES Esc. 124; PIP 358/1899/FN/AHGES Esc. 5.

⁷ PIP 371/1902/FN/AHGES Esc. 126.

⁸ PIP 374/1898/FN/AHGES Esc. 184.

huerta de Carmen Moreno de Gutiérrez y al oeste con una tierra de Ricardo Gutiérrez.⁹ En Villa de Seris también se localizaban: *Huerta de González*; *Huerta El Huamuchil*; la *Huerta de Espinosa*, ubicada en el margen izquierdo del río de Sonora, lindaba al norte con el mismo río, al sur con la acequia del Común, al oriente con un callejón y al poniente con una tierra de Víctor Córdoba;¹⁰ la *Huerta*, limitaba al norte con un callejón que corría de Villa de Seris a Las Placitas, al sur con propiedad de Ángela Gutiérrez de Guerra, al oriente con un callejón que conducía al Palo Verde y al occidente con la *Huerta de Rivera*;¹¹ y, la *Esmeralda* de Luis E. Torres al poniente del mismo pueblo.

También, se pueden nombrar las huertas de los Moreno, Noriega, Alfonso Echeverría, Gutiérrez, Luis Nanetti, Ávila, Iñigo, José "Pepe" Monteverde, Manuel León, Antonio García, Juan de Dios Castro, Esqueda, Alejandro Rodríguez, Puebla, Emilia Félix, Esperanza Noriega, Leonardo Valencia, Benito Suárez, Pallet, Guadalupe Sánchez, Victoria, Alberto Miranda, Thompson, Manuel y Baudelio Barragán y Vega, entre muchas más.

IV.1.2 Naranjales de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."

Los hermanos Lucas y Felipe Pavlovich, a través de la firma comercial "L. J. Pavlovich y Hno.", ejercieron el control de casi todas las huertas de la región: administraban 17 plantaciones de naranjo en el distrito de Hermosillo y dos en la comisaría de San José de Guaymas. En la periferia de la ciudad de Hermosillo cultivaban bajo renta el *Vapor* o *Huerta de Camou*, el *Zanjón*, el *Switch* y la *Huerta de Francisco A. Rivera*; poseían la *Quinta Amalia* y el *Molinito*. El *Vapor*, ubicada en lo que hoy es la calle Sahuaripa y Blvd. Luis Donald Colosio, contaba con una extensión de 10 Has., fue arrendada a la familia Camou. De igual modo, en el barrio de El Ranchito rentaron dos plantaciones de naranjo: el *Zanjón*, a la derecha de la vía del ferrocarril y el *Switch*, propiedad de la familia Rivera, a la izquierda; ambas tenían una extensión de 5 Has. En las inmediaciones del *Zanjón* se unía el río de Sonora con el río San Miguel, la abundancia de agua permitió la fructificación de árboles de naranjo y de palmeras de dátiles. En el *Switch*, el camino de fierro se dividía en dos rutas: Hermosillo y Nogales.

⁹ PIP 339/1896/FN/AHGES Esc. 82.

¹⁰ PIP 327/1899/FN/AHGES Esc. 14.

¹¹ PIP 365/1900/FN/AHGES Esc. 146.

En el barrio de El Ranchito se ubicaba la *Huerta de Francisco A. Rivera*, la cual colindaba por el norte con el camino que conducía hacia Ures, por el sur con la vía del Ferrocarril de Sonora, por el este con propiedad de Alberto Rodríguez y por el oeste con propiedad de los hermanos Muñoz, callejón de por medio. Esta propiedad fue valuada en \$12,000; Francisco A. Rivera la compró, en una subasta pública, a los herederos de Pedro García Tato.¹² A raíz del deceso de Francisco A. Rivera, el 2 de agosto de 1899, Lucas Pavlovich, casado con Ygnacia Rivera, arrendó la huerta a sus herederos. Por tratarse de la primera huerta alquilada por los Pavlovich se transcriben ciertas cláusulas del contrato de arrendamiento:

"Segunda.- Que el termino de este arrendamiento será de tres años contados desde el dia diez del corriente [1899] y que concluirá el dia diez de agosto de mil novecientos dos:=" Tercera- El precio de este arrendamiento que pagará el Sr. Lucas Pablovich será de mil ochocientos pesos anuales:=" Cuarta- Que el Sr. Lucas Pablovich tendrá la obligación de conservar esta propiedad en el estado que se le entrega. cuidando de sus árboles y sin destruir éstos como si fueran propios.= Quinta- Que el Sr. Lucas Pablovich por su propia cuenta pagará la limpia de las acequias y demás gastos concernientes al cultivador, de tal modo que no se perjudique la propiedad [...]."¹³

Al morir Francisco A. Rivera, la huerta correspondió a sus hijos y a su viuda: Ygnacia, Joaquín y José María, concebidos durante su matrimonio con la finada Ygnacia Gudiño; Francisco M. y Clotilde, procreados con su difunta esposa Clotilde Martínez; Francisco A., Antonio y María, engendrados con su tercer y última esposa Refugio Acuña; por

¹² El 30 de junio de 1885 la hipotecó, junto a una casa en Hermosillo, a favor de José Camou hijo. El 24 de marzo de 1889, se hipotecaron nuevamente las propiedades a favor de Camou por el monto de \$4,500 con 1% de interés mensual; al finiquitar el plazo de 3.5 años, el 30 de septiembre de 1891, el propietario se comprometió a liquidar su adeudo y el habilitador a entregar los inmuebles en buen estado. Sin haber vencido el plazo de la hipoteca el 31 de diciembre de 1889, Rivera gravó, en segunda hipoteca, a favor de Adolfo Durón las mismas propiedades por la suma de \$1,000 pagaderos en un año. Posteriormente, el 23 de junio de 1893, Francisco A. Rivera y sus hijos vendieron en subasta pública a Durón la huerta por la cantidad de \$8,000; el contrato de venta estipuló que si al término de cinco años los vendedores reembolsaban el precio de la venta Durón les entregaría cancelado dicho instrumento. Durante este tiempo los Rivera fungieron como arrendatarios de Durón pagando \$1,800 anuales. Finalmente, el 27 de abril de 1897 la familia Rivera saldó su deuda con Durón y éste dio por rescindido el contrato. A la muerte de Francisco Rivera, la huerta quedó vendida con pacto de retroventa a Durón (en una venta con pacto de retroventa el vendedor otorga su propiedad, pero el comprador se compromete a devolver, al final del plazo estipulado, dicha propiedad si el vendedor devuelve el precio de venta y los intereses correspondientes). Joaquín G. Rivera, como albacea definitivo de la intestamentaria, pidió un préstamo a Francisco M. Rivera; para garantizar el pago de la deuda se hipotecó la huerta, con ese dinero se rescindió el contrato de retroventa con Durón. PIP 331/1893/FN/AHGES Esc. 83; PIP 286/1886/ FN/AHGES Esc. 133; PIP 331/1893/ FN/AHGES Esc. 83; PIP 341/1897/ FN/AHGES Esc. 50. PIP 305/1897/FN/AHGES Esc. 109.

¹³ PIP 374/1898/FN/AHGES Esc. 157.

ende, los bienes se repartieron en nueve partes. Así, el 22 de agosto de 1899, Clotilde, José María y Francisco M. vendieron a Francisco M. Rivera "su derecho hereditario que consiste en tres novenas partes de los bienes dejados por su padre y en tres séptimas partes de los bienes que correspondieron á su finado hermano Joaquín [el joven Joaquín falleció después de que lo hiciera su padre]. Que en esta venta queda comprendido cualquier derecho que pudiera corresponderles por parte de su finada madre Doña Ignacia Gudiño y Clotilde Martínez [...]".¹⁴ El precio de la venta fue del orden de \$3,888.¹⁵ Ygnacia Rivera de Pavlovich, como albacea del intestado de su medio hermano Joaquín y de su padre, reconoció, el 23 de septiembre de 1899, deber a Francisco M. Rivera \$4,659, comprometiéndose a pagarlos el 15 de noviembre del mismo año; ese mismo día Ygnacia enajenó a favor de Francisco M. sus derechos hereditarios por \$1,333.¹⁶ No obstante algunos de los herederos vendieron su parte, los Pavlovich siguieron como inquilinos.

Por otro lado, la *Quinta Amalia* se encontraba localizada a 2.7 Km. al poniente de Hermosillo en Picacho y Terrenate Final s/n, en lo que hoy es la Colonia Residencial de Anza. Tenía un área de 486,056 varas² (341,329.91 m.²); colindaba por el norte y oriente con callejones, por el poniente con tierras de Jesús Dávila y Jesús Araiza y por el sur con el borde del desagüe del Molino de Pascual Encinas.¹⁷ Debido a que en un tiempo perteneció a Alejandro Lubbert era conocida como *Labor El Vapor de Lubbert*. El 5 de agosto de 1861, Lubbert la vendió a Florencio Monteverde; el 2 de mayo de 1881, Florencio retrovendió la huerta a Adolfo Durón en \$4,130 monedas de plata por el plazo de un año.¹⁸ A la muerte de Monteverde, se suscitaron problemas entre Durón y los herederos del finado Sr. Monteverde; finalmente, el 3 de junio de 1893, Durón vendió la finca por la cantidad de \$4,130 a la familia Monteverde, correspondiendo a cada uno de ellos una novena parte.¹⁹ El 27 de junio de 1893, los dueños de la *Quinta Amalia* realizaron un pacto de retroventa por dos años con Ramón Corral por la suma de

¹⁴ PIP 344/1899/FN/AHGES Esc. 43.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ *Ibid.* Esc. 50, 51.

¹⁷ PIP 298/1881/FN/AHGES Esc. s/n.

¹⁸ Florencio Monteverde le cambió el nombre de *Vapor de Lubbert* a *Quinta Amalia* en honor a su hija Amalia Monteverde Arvizu. Entrevista a María Munguía Ramos de Siqueiros. Salazar, 2001; PIP 298/1881/FN/AHGES Esc. s/n.

¹⁹ Carmen Arvizu viuda de Monteverde, Amalia Monteverde Arvizu, Rafael Izábal y su esposa Dolores Monteverde de Izábal, Celedonio C. Ortiz en representación de Carmen Monteverde de Ortiz, Francisco Monteverde por sí y en representación de sus hermanos Agustín, Enrique, Antonio B. y Luis Monteverde.

\$4,500.²⁰ Posteriormente, el 6 de octubre de 1902, Francisco Monteverde Arvizu realizó un pacto de retroventa con José Camou por la cantidad de \$13,000; Monteverde Arvizu fungió como inquilino de la finca durante dos años pagando \$1,300 anuales. Hasta 1902, la plantación contaba con un plantío de 5,000 naranjos y otros árboles en fruto; tiempo después, los Pavlovich adquirieron la propiedad exportando, para 1904, 220 furgones de naranja con 364 cajas cada uno.²¹

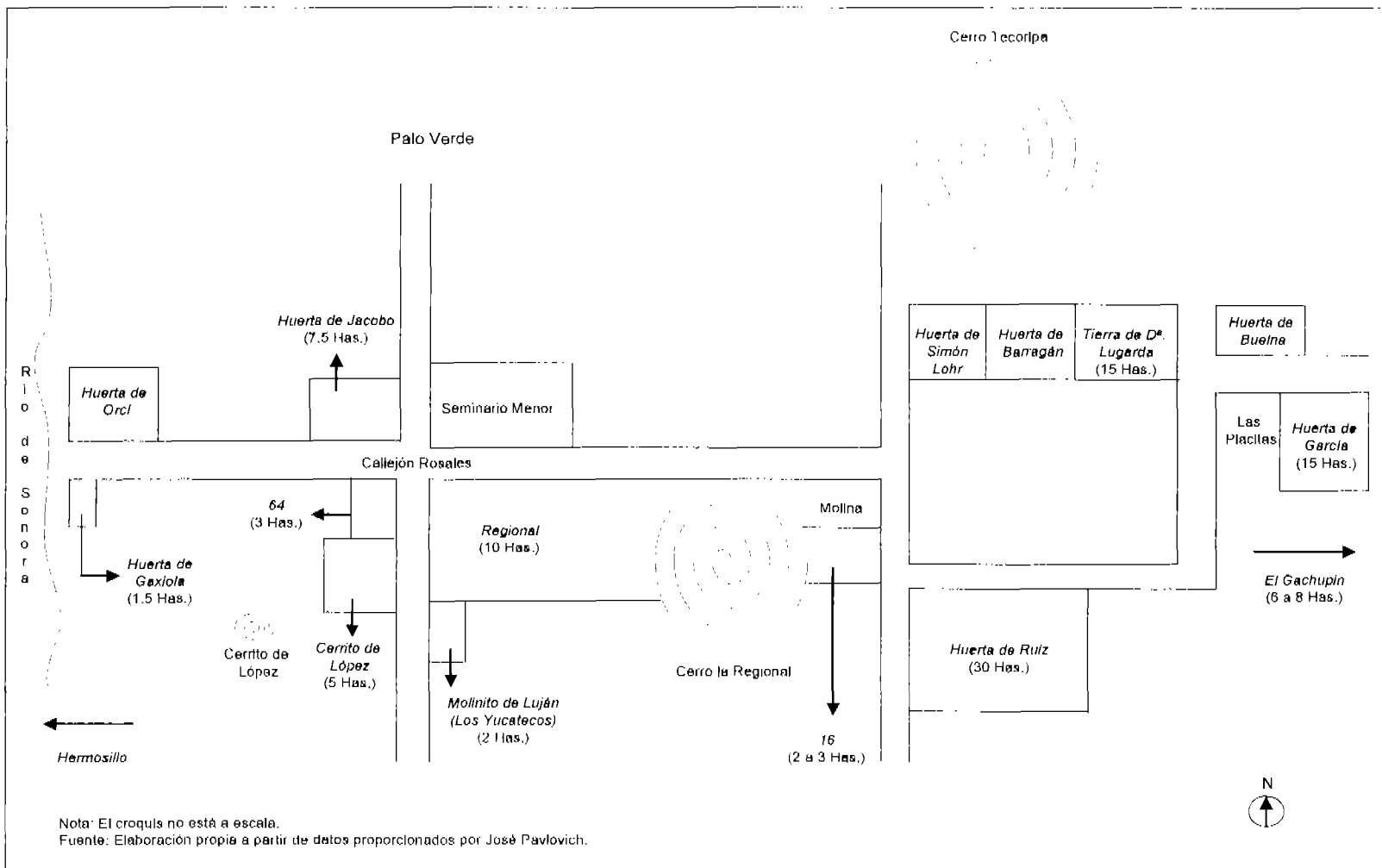
Asimismo, al poniente de la ciudad los Pavlovich poseían el *Molinito*, huerto ubicado en el terreno que en la actualidad ocupa el Restaurante Mariachísimo. En un principio las 12 Has. del *Molinito* eran terrenos agrícolas, al ser adquirido por la firma comercial "L. J. Pavlovich y Hno." fue sembrado con naranjos variedad criolla, los cuales fueron sustituidos, en 1922, por árboles de naranja valencia importados de California. Para proteger los naranjos de los ventarrones la propiedad estaba rodeada por fresnos. Al finiquitarse la firma y morir Felipe, la plantación pasó a manos de María de Lourdes Pavlovich, quien rentó la huerta a José Pavlovich durante cinco años.

En Villa de Seris, Lucas y Felipe alquilaban y poseían varias plantaciones de naranjo (Figura 1); las huertas rentadas eran la *Huerta de Gaxiola*, la *Huerta de García* y el *Gachupín*. La primera, contaba con 1.5 Has. de superficie cultivable y se localizaba frente a la *Huerta de Orcí*, callejón de por medio, mientras que la *Huerta de García*, con un área de 15 Has., estaba frente a Las Placitas. Por ese mismo camino hacia el sur se llegaba al *Gachupín*, propiedad de Juan Peralta, cuya superficie fluctuaba entre 6 y 8 Has.

²⁰ PIP 331/1893/FN/AHGES Esc. 68.

²¹ PIP 380/1902/FN/AHGES Esc. 15. Los Monteverde eran empresarios versátiles. Por ejemplo, Florencio E. Monteverde Jr. traspasó los ranchos *Costa Rica* (5,058.75 Has.), *Coronado* (3,541.12 Has.), *Libertad* (1,517.62 Has.) y *Santa Ana* (5,058.75 Has.) a los californianos C. M. Wooster, Frank H. Gould y U. W. Brown, a la par que adquirió una porción de los mismos. Las propiedades estaban ubicadas cerca de Bahía de Kino. Monteverde, con algunos empresarios americanos, entre ellos C. M. Wooster y Ph. H. Cornich, fundó dos sociedades "Hermosillo Realty Board" y "The Meximerican Company, S.A.". Molina, *Historia de Hermosillo Antigua*, op. cit., p. 250–252; García y Alva, op. cit., s.p.

Figura 1
Croquis de las huertas de naranja de la firma
"L. J. Pavlovich y Hno." en Villa de Seris



En el mismo pueblo de Seris los Pavlovich eran dueños de los siguientes naranjales: la *Huerta de Jacobo*, el 64, el *Cerrito de López*, la *Regional*, el *Molinito de Luján* (más tarde conocido como los *Yucatecos*), la *Tierra de D^a. Lugarda*, el 16 y la *Huerta de Ruiz* (Figura 1). La *Huerta de Jacobo*, situada al sur de la *Huerta de Orcí* y frente al 64, tenía una extensión de 7.5 Has. El primer dueño de esta plantación fue el seri Fernando Kolosio, quien, entre 1850 y 1856, la intercambió con el francés John Paint por otra "tierrita" de siembra frente a la presa Abelardo L. Rodríguez; Paint sembró árboles de naranjo y vid en la plantación. Posteriormente, el judío francés Jacobo J. Bushard²² se convirtió en el tercer dueño de la huerta al desposarse con una de las tres hijas de Paint, Melanie; en 1926, los hermanos yugoslavos compraron el terreno por la suma de \$10,000. Al morir Felipe, José Pavlovich heredó la *Huerta de Jacobo*; en la década de los sesenta la vendió a la familia Molina Trejo. En la actualidad la familia Molina posee sólo 2,000 m. de terreno, el resto lo vendieron a una inmobiliaria, por lo que en la otrora *Huerta de Jacobo* se localiza, hoy en día, la Colonia Las Praderas.

Frente a la entrada oeste de la *Huerta de Jacobo* se erguían 3 Has. de naranjos en el 64. A finales del siglo XIX y principios del siglo XX el rendimiento de los árboles frutales, específicamente del naranjo, se medía en cajas. En el 64, había un naranjo que producía de 24 a 26 cajas grandes (225 naranjas por caja) de fruta; José Pavlovich bautizó a este árbol con el nombre de "Estrella" debido a sus buenos rendimientos.²³ En el lado sur del 64 y junto al hoy Callejón Rosales corría una acequia que llevaba agua a los naranjales. Felipín Pavlovich heredó este naranjal, después lo vendió y con el tiempo fue fraccionado en la Privada Rosales Residencial.

Pegada al Cerrito de López (también conocido como Cerro de la Espuelita o Cerro de San Martín), picacho frente a Ley del Río, se encontraba la *Huerta del Cerrito de López*, cuya superficie cultivable ascendía a 5 Has. Al oeste del pueblo de Seris, partiendo de la calle principal, contra esquina de la *Huerta de Jacobo* y pegada al Cerro La Regional (también nombrado Cerro de La Conveniencia o Cerro de León), se ubicaba la

²² J. J. Bushard invirtió su capital en la ganadería; era dueño del *Potrero de Bushard*, rancho de 4,451.7 Has. al suroeste de Hermosillo conocido con el nombre de *San Francisco del Alambre*. El terreno fue traspasado a C. M. Wooster, H. W. Bowman y Florencio E. Monterverde Jr.; una parte se repartió entre colonos norteamericanos y en otra se estableció una estación experimental para estudiar el "cultivo en seco". Molina, *Historia de Hermosillo Antiguo*, op. cit., p. 251.

²³ Alrededor de 1945, José Ramón Fernández visitó las huertas de los Pavlovich con el objetivo de conocer el negocio. José Pavlovich guió a Fernández y orgullosamente le mostró los frutales del 64, los cuales se caracterizaban por sus excelentes rendimientos. Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001c.

Regional. Ésta se formó a partir de unos predios que dos indios seris vendieron a los blancos a finales del siglo XIX, comprendía 10 Has. sembradas de naranjo y una casa habitada por Juan Pavlovich Rivera, administrador de las huertas. Hoy en día, una parte del terreno permanece virgen y el resto lo ocupa el Residencial Río Grande.²⁴

Enseguida de la *Regional*, el *Molinito de Luján*, también conocido como los *Yucatecos*, contaba con 2 Has. de naranjos vigorosos, cuyos rendimientos eran muy buenos. A la muerte de Felipe, el *Molinito de Luján* pasó a manos de Alicia Pavlovich, quien vendió la plantación a “Chato” Leyva; actualmente, en ese terreno se localiza un local para fiestas conocido como El Molinito Azul.

La *Tierra de D^a. Lugarda*, mejor conocida como la *Lugarda* o las *Lugaridas*, en Villa de Seris, tenía un área de 15 Has. donde se cultivaba naranja criolla; los árboles de naranjo distaban entre sí 7.54 m. Hasta el 16 de enero de 1899, la *Lugarda* pertenecía a Jesús Moreno Villescusa y colindaba “por el norte con callejón; por el sur con propiedad de Antonio Acosta; por el oriente con el Cerro del Barrio [más tarde conocido como Cerro Tecoripa], callejón de por medio; y por el poniente con propiedad de Ramón Salgado”.²⁵ En esta misma fecha, Moreno Villescusa la arrendó a Manuel A. Barragán por la cantidad \$500 durante cinco años.

Al sur del Cerro La Regional y detrás de la tierra de Miguel Molina se localizaba el 16, cuya extensión fluctuaba entre 2 y 3 Has. En esta huerta había de seis a ocho árboles de naranja de ombligo, el resto eran variedad criolla; como eran pocos los árboles de ombligo cuando maduraba la fruta debía cortarse rápidamente para evitar que los cortadores yaquis la hurtaran, ya que eran “muy afectos a la fruta, y con frecuencia roba[ban] sandías, melones, naranjas y elotes en los sembradíos y en las huertas”.²⁶

Por encontrarse en las afueras de Villa de Seris y contar con árboles muy sanos la *Huerta de Ruiz* era una de las plantaciones más importantes. La superficie plantada en este huerto ascendía a 30 Has., dentro de las cuales había una casa para el trabajador

²⁴ Galaz, *op. cit.*, 625 p.

²⁵ PIP 307/1898/FN/AHGES Esc. 3.

²⁶ Fortunato Hernández, *Las Razas Indígenas de Sonora y la Guerra Yaqui*. México, D.F.: Talleres de la Casa Editorial “J. de Elizalde”, 1902, p. 93.

y un pozo perforado, el cual permitía el riego constante y adecuado de los árboles. Al morir Lucas, María Pavlovich, su hija, heredó la finca.

Los Pavlovich también administraron dos huertos en la comisaría de San José de Guaymas, donde, entre 1924 y 1927, rentaron las huertas de *Aranjuez*, fundada y abierta al cultivo en el año de 1674, y el *Pardo*. Ambas eran haciendas agrícolas que se dedicaban a la producción de frutas y verduras; cabe aclarar que los Vichis rentaron sólo la parte sembrada de naranjos, es decir, de 10 a 12 Has. en *Aranjuez* y de 8 a 10 Has. en el *Pardo*. De acuerdo a la Secretaría de Fomento, Colonización e Industria, en 1902, la *Hacienda Aranjuez*, propiedad de Agustín Bustamante, contaba con 400 Has. de riego, en tanto que la superficie cultivable del *Pardo*, de Luis A. Martínez, ascendía a 400 Has. en producción.²⁷ En 1889, en *Aranjuez* se levantaron 800,000 naranjas; en 1902, se recolectaron 1, 000,000 unidades de naranja y maguey; para 1906 se produjeron 459,000 Kg. de naranja. En 1902, la producción de naranja en el *Pardo* se ubicó en 500,000 unidades; en 1906, se cosecharon 175,000 Kg.²⁸ De 1924 a 1927, durante la época de cosecha de naranja, Felipe viajaba con su familia y un equipo de 15 trabajadores a *Aranjuez* para supervisar la recolección de fruta y su venta.

Lucas y Felipe Pavlovich controlaron el cultivo y comercialización de naranja en Hermosillo (de 1899 hasta la crisis mundial de 1929) y en Guaymas (de 1924 a 1927). En efecto, administraban 19 huertos en Hermosillo y Guaymas: 6 (31.58%) en la municipalidad de Hermosillo, 11 (57.89%) en el barrio de Villa de Seris y 2 (10.53%) en San José de Guaymas. Del total de huertos administrados arrendaban 9 (47.37%) y les pertenecían 10 (52.63%). Como se observa, pese a estar menos poblado y encontrarse más alejado de la ruta de comunicación más importante del estado (el Ferrocarril de Sonora), en el pueblo de Seris se concentraba la actividad productiva de la firma.

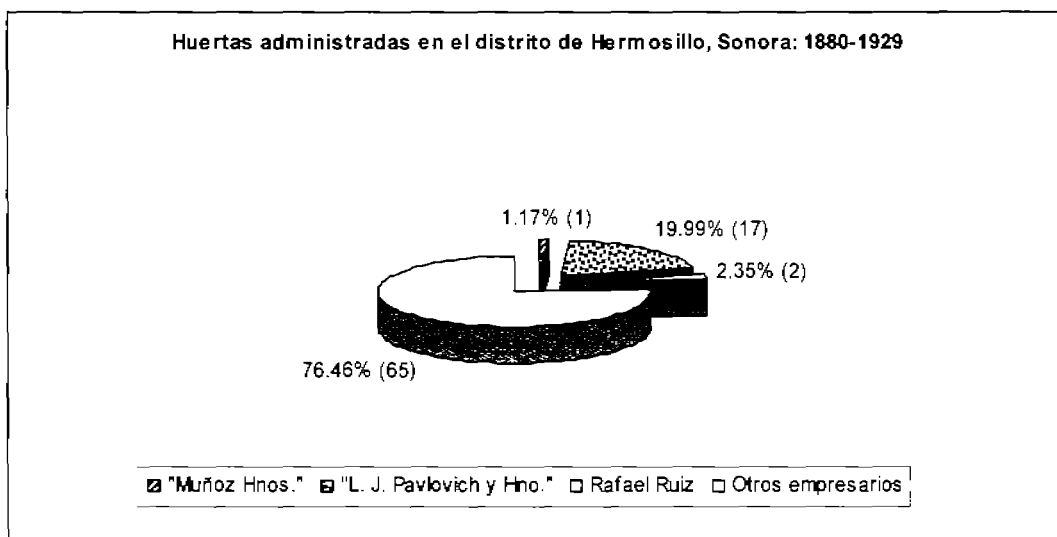
Una vez terminado el recuento de los naranjales existentes en Hermosillo y Villa de Seris, se intentará, en la medida de lo posible y siguiendo métodos muy rudimentarios,

²⁷ Existen discrepancias con respecto a la extensión de las *Haciendas Aranjuez* y el *Pardo*. Hasta el 31 de diciembre de 1906, *Aranjuez* contaba con una superficie de 100 Has. y el *Pardo* tenía un área de 75 Has. Aguilar Camín señala que para 1907 en el *Pardo* se cultivaban 180 Has. Fujigaki, *Modernización Agrícola y Revolución*, op. cit., p. 34; Izábal, op. cit., s.p.; Héctor Aguilar Camín, *La frontera nómada: Sonora y la Revolución Mexicana*. 2 ed. México, D.F.: Editorial Cal y Arena, 1997, p. 98.

²⁸ AHGES, FE, Tomo 605, Exp. s/n; AHGES, FE, Tomo 1737. En: Fujigaki, *Modernización Agrícola y Revolución*, op. cit., p. 34; Izábal, op. cit., s.p.

agrupar a los dueños de las huertas nombradas (Gráfica 2). En el gráfico se observa que dos de los tres empresarios que se eligieron como puntos de referencia para el análisis (Muñoz y Ruiz) concentraron pequeñas porciones de la producción, sin embargo, es preciso aclararse que se escogieron por: uno, la disponibilidad de información; dos, porque fueron empresarios versátiles que no sólo producían naranja, sino que desarrollaron habilidades para comercializarla exitosamente; tres, porque, aunque no cultivaban mucha fruta, vendían la que compraban a otros citricultores; cuatro, porque pese a que administraban pocas huertas, éstas eran extensas y productivas; y, quinto, porque fueron hombres de empresa flexibles e integrales, pues, como se vio en el Capítulo II, incursionaron en varias actividades económicas a la vez. El tercero de los empresarios elegidos (Pavlovich), como se señaló en líneas precedentes, administraron 17 huertas. El que esto escribe considera que si bien el 76.46% de las huertas del distrito eran administradas por “otros empresarios” (identificados y no identificados), éstas eran fincas pequeñas y sus propietarios no descollaron en la medida en que lo hicieron los Sres. Muñoz, Pavlovich y Ruiz.

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia a partir de los Protocolos de Instrumentos Públicos del AHGES.

IV.2 Caracterización de las huertas

IV.2.1 Naranjales en el distrito de Hermosillo

A finales del siglo XIX el sembrador rutinario paulatinamente fue reemplazado por el agricultor inteligente. En virtud de las ventajas en calidad y, por consiguiente, de rentabilidad que trae aparejado la inversión en maquinaria y aperos de labranza novedosos, los cosecheros sonorenses y, en especial, los citricultores rápidamente se modernizaron.

No se cuenta con información específica sobre los instrumentos y aperos de labranza utilizados por la mayoría de los citricultores de la época, sin embargo, la existencia de casas comerciales dedicadas a la venta de implementos agrícolas en Hermosillo²⁹ permite suponer que contaban con los insumos necesarios para la producción. Lo que sí es posible afirmar con certeza, es que la mayoría de los cosecheros de Hermosillo y Villa de Seris usaban arado halado por mulas para las labores de cosecha; sólo unos cuantos hortelanos utilizaban el caballo de tiro para los trabajos agrícolas.³⁰

Para regar las plantaciones se usaban las aguas del río de Sonora y del río San Miguel, las cuales se distribuían a través de canales y acequias. Las huertas que estaban alrededor de la congregación de San Benito hasta el Puente Colorado y alrededor de la Iglesia de San Antonio se regaban con agua de la acequia de la comuna o acequia madre. La acequia del Torreón bañaba los huertos, milpas y viñedos del barrio de La Matanza, El Torreoncito y El Chanate. En la acequia madre, a la altura del patio de la finca de Fernando Escobosa y al noroeste de la Plaza de Jesús de Nazareno, había un par de compuertas por donde salía una tercera acequia, que cruzaba la ciudad de norte a sur y regaba las tierras vecinas. Otra parte de la superficie agrícola se irrigaba con

²⁹ Hasta 1942, entre los proveedores de maquinaria e implementos agrícolas se puede mentar a la "Casa Comercial Manuel Y. Loaiza", "Hermosillo Mercantil, S. A.", Enrique Orozco y Alejandro Lubbert. *Directorio Comercial del Estado de Sonora. op. cit.*, 430 p.; *Directorio Comercial de la Costa Occidental 1939-1940*. Guadalajara, Jal.: Publicidad Comercial, s.f., s.p.; *Directorio Comercial de la Costa Occidental de México 1941-1942*. Guadalajara, Jal.: Publicidad Comercial, s.f., s.p.; *Sonora y sus actividades. op. cit.*, 232 p.; *Directorio Comercial del Noroeste de México 1951-1952*. Guadalajara, Jal.: Publicidad Comercial, s.f., s.p.

³⁰ En 1899, Jesús Moreno Villescusa proporcionó a Manuel A. Barragán una bestia caballar al firmar un contrato de arrendamiento, según el cual Barragán se comprometía a pagar el valor del animal si éste llegare a perecer. PIP 307/1898/FN/AHGES Esc. 3.

agua proveniente de El Compartidero, el repartidero de la calle Galeana y el repartidero de la toma del Torreón.

IV.2.2 Naranjales de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."

IV.2.2.1 Características de la producción

IV.2.2.1.1 Insumos

En un principio los Pavlovich utilizaron el arado de una sola manquera jalado por dos mulas para preparar el terreno; tiempo después emplearon el solqui halado por cuatro mulas. A pesar de que el solqui empleaba mayor fuerza animal que el arado común era más útil y más cómodo, pues contaba con dos discos y un asiento. Para preparar el terreno cuando se plantaban nuevos árboles se usaban mulas de tiro gracias a su fuerza y resistencia. Una vez que los vendedores de herramientas agrícolas hermosillenses empezaron a ofrecer maquinaria pesada el tractor sustituyó al arado y al solqui; sin embargo, el arado continuó manipulándose para labrar la tierra en terrenos chicos. El primer tractor empleado en los naranjales de la firma fue un Caterpillar de banda color amarillo, después se adquirió un tractor marca Case con llantas de hule, luego un John Deere color verde con llantas de fierro.³¹

Otro aspecto fundamental del cultivo del árbol de naranjo es la aplicación de fertilizantes; como buenos agricultores los Pavlovich contaban con un programa de fertilización. Entre los fertilizantes que usaban se encontraban la hierba, el zacate Johnson y el nitrato chileno. Aunque el árbol de naranjo es noble requiere de algunos cuidados para que produzca fruto abundante y de buena calidad; entre las herramientas de labranza utilizadas para el cuidado de los árboles se pueden mencionar la rastra, las tijeras y los serruchos curvos. La rastra se empleaba para remover la hierba y la maleza que crecía alrededor de los naranjos, pues su crecimiento debilitaba al árbol al absorber los nutrientes del suelo; las tijeras y los serruchos servían para podar los árboles

³¹ Al comienzo los tractores funcionaban con destilado; después con diesel, ya que duraba más y era más barato (con una barrica de 200 l. de destilado un tractor funcionaba dos días, mientras que con un tambor de diesel trabajaba hasta cuatro o cinco días). Ambos eran distribuidos por las compañías "Standard Oil Company", "Waters Pierce Oil Company" y "Red Crown".

durante el invierno, que es cuando se encuentran dormidos.³² En virtud de que la cosecha de la fruta se realizaba manualmente, los útiles indispensables para recoger la naranja del árbol eran escaleras y cajas:³³ las escaleras se usaban para recolectar la fruta que estaba en las copas de los árboles, las cajas para colocarla.

En las huertas de naranjo de San José de Guaymas se empleaban los mismos instrumentos de labranza que en los naranjales de Hermosillo. No obstante, según el informe de gobierno de Ramón Corral, desde 1891, dichas fincas contaban con máquinas de vapor y malacates para extraer agua de sus pozos (Tabla 1).³⁴ Esta característica representa, por un lado, un avance respecto a las huertas de Hermosillo, las cuales dependían del caudal de agua proveniente del río de Sonora y, por otro, una desventaja porque los costos de producción eran superiores a los de Hermosillo, debido a la inversión en máquinas para la extracción del agua y a la compra de combustible para su funcionamiento.

A finales del siglo XIX, pocas casas comerciales distribuían maquinaria e implementos agrícolas, pese a esto, a lo largo del siglo XX, conforme creció la superficie agrícola, el número de establecimientos dedicados a su venta se incrementó. Lo anterior, aunado a las erogaciones necesarias para la incorporación de dichos instrumentos y el apego a las costumbres, en muchos casos, no facilitaron la tecnificación de los naranjales en el periodo de estudio; empero, Lucas y Felipe utilizaron aparatos modernos y novedosos para el cultivo, cuidado y cosecha de la fruta en sus huertas. El uso de tractores, el programa de fertilización, la poda de árboles y el empleo de escaleras para facilitar la recolección son ejemplos inequívocos de la fuerte inversión en tecnología efectuada por estos hermanos.

³² Durante los primeros tres o cuatro años de vida los árboles no requieren ser podados, pero a medida que se desarrollan y alcanzan la edad madura deben eliminarse las ramas superiores para evitar la presencia de hormigas, hongos y termitas y suscitar el "crecimiento de nueva madera fructífera, mejora[r] la penetración de la luz y aumenta[r] el pegado de la fruta en el interior de la copa". Luis Jorge Durón Noriega, Benjamín Valdez Gazcón, Humberto Núñez Moreno y Francisco González Vázquez, *El Naranja en la Costa de Hermosillo*. Folleto Técnico. 6. Hermosillo, Son.: SARH, INIFAP, CIANO, CECH, 1990, p. 46.

³³ Características de las cajas: uno, eran de madera cepillada e importada de Canadá; dos, venían en partes listas para ser ensambladas con clavos cementados procedentes de California; tres, en la cabecera aparecía impresa la leyenda: "L. J. Pavlovich y Hno., Exportadores de Naranja, Hermosillo, Sonora"; y, cuatro, la tapadera tenía pequeñas ranuras donde se acomodaban los dedos y se tomaban para cargarlas.

³⁴ Corral, *Memoria de la Administración Pública*, 2, *op. cit.*, 474 p.

Tabla 1
Maquinaria e instrumentos empleados en las haciendas del
municipio de San José de Guaymas, distrito de Guaymas: 1902

Nombre de la Hacienda	Nombre del Cultivo	Maquinaria e Instrumentos empleados en agricultura	
		Nombre	Cantidad
Aranjuez	Naranja y maguey	Máquina de vapor	2
Laurita	Naranja	Máquina de vapor	1
La Granja	Naranja	Máquina de vapor	1
El Pardo	Naranja	Máquina de vapor	1
San Carlos	Legumbres	Máquina de vapor	1
Santa Clara	Pasturas	Máquina de vapor	1
Bellavista	Naranja y legumbres	Máquina de vapor	1
El Palmar	Legumbres	Máquina de vapor	1
La Parisima	Legumbres	Malacates	2
San Agustín	Naranjas y legumbres	Malacates	4
Huerta Maytorena	Naranjas y legumbres	Máquina de vapor	1
		Malacates	3
Timabal	Cereales	Arados	-
San Antonio de Abajo	Cereales	Arados	-
San Antonio de Arriba	Cereales	Máquina de vapor	1
		Arados	-
Santa María	Cereales	Arados	-
San Eduardo	Cereales	Arados	-
La Misa	Cereales	Máquina de vapor	1
		Arados	-
Palo Verde	Cereales	Máquina de vapor	1
		Arados	-

Fuente: AHGES, FE. Tomo 1737. En: Fujigaki Cruz, Esperanza, *Modernización Agrícola y Revolución. Haciendas y compañías agrícolas de irrigación del norte de México: 1910-1929*. México, D.F.: Facultad de Economía, UNAM, 2001, p. 34.

IV.2.2.1.2 Riego

En el periodo de estudio, las tierras agrícolas y huertas del distrito de Hermosillo se regaban con agua del río de Sonora y del río San Miguel, la cual, como se dijo, se distribuía mediante múltiples canales, acequias y repartideros. Los Pavlovich se abastecían por medio de tres repartideros, a saber: uno, repartidero de Villa de Seris conocido como El Compartidero (puerta a partir de la cual salían varias acequias); dos, repartidero de la calle Galeana; y tres, repartidero de la toma del Torreón. El

Compartidero estaba en las faldas del Cerro La Regional, a unos cuantos metros de la huerta la *Regional*. En un principio, todas las huertas de Villa de Seris se regaban con agua de El Compartidero, pero, en 1905, a raíz de la modificación del Reglamento de Aguas, se perforó un pozo en la *Huerta de Ruiz*. En el barrio de La Carrera, en la esquina de la calle Galeana y Dr. Pesqueira, frente a la casa de Paquico Muñoz, los usuarios se reunían diariamente a esperar la llegada del comisario o juez de aguas que se encargaba del reparto. El *Vapor de Camou*, el *Molinito* y otras huertas del pueblo de Seris se abastecían de esta toma. El repartidero del Torreón estaba en el barrio del mismo nombre, al poniente de la ciudad; sus aguas bañaban los naranjales de la *Quinta Amalia*, las tierras de siembra de Antonio Morales y de Pascual Encinas. Las huertas ubicadas en El Ranchito, esto es, la *Huerta de Francisco A. Rivera*, el *Zanjón* y el *Switch*, se irrigaban con agua que se extraía del propio suelo.³⁵

Los números de los derechos de agua de las plantaciones eran: *Huerta de Jacobo*, núm. 45; los *Yucatecos*, núm. 54 ó 55; el *64*, núm. 64; *Huerta de Ruiz*, núm. 6; el *16*, núm. 16; el *Molinito*, núm. 1 de la primera época de la toma del Torreón; y, la *Quinta Amalia*, núm. 2 de la primera época de la toma del Torreón. Las huertas contaban con agua de riego; Lucas y Felipe controlaban la tercera parte de las acequias, es decir, el 33% de los derechos de agua existentes en Hermosillo y Villa de Seris pertenecían a la firma, por lo que continuamente regaban sus tierras y su voto era definitivo en el nombramiento anual del juez de agua de los repartideros de la comunidad.

Por otro lado, las plantaciones de San José de Guaymas contaban con agua de riego, ya que, como se vio con anterioridad (Tabla 1), los agricultores del sur del estado incorporaron técnicas y maquinaria agrícola empleada por sus homólogos estadounidenses. *Aranjuez* contaba con un pozo capaz de extraer ocho pulgadas de agua, equipo de bombeo que funcionaba con máquinas de vapor y combustible; en el *Pardo* había un pozo artesiano y una máquina de vapor.

El agua, o en su defecto, la falta de la misma, ha jugado un papel estratégico en el cultivo de naranja a lo largo del tiempo. Las condiciones edafológicas de Hermosillo y

³⁵ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002a. Para regar las tierras bajo cultivo se usaba el método conocido como riego por inundación o riego por tablas, en el que el suelo se nivelaba a cero. se "hacía una tabla" (bordo de tierra) bordeando una melga o hilera de naranjos, se abrían los bordos para permitir el paso del agua y se inundaba la plantación.

Villa de Seris no hubieran permitido la cosecha de naranja de no haber contado con un sistema de irrigación capaz de proveer agua suficiente para el riego de los árboles. Así, mediante acequias y canales los agricultores se abastecían de agua, repartiéndose "en lugares fijos, el año redondo, por tiempo inmemorial".³⁶

IV.2.2.2 Características de la organización

La administración general de la firma estaba a cargo de los socios fundadores: Lucas y Felipe Pavlovich, quienes supervisaban el manejo global del negocio. Cada uno realizaba actividades diferentes, pero, en conjunto, ejecutaban tareas propias de un administrador, ya que mientras Lucas representaba a la firma, su dirección y control recaía en manos de Felipe. En efecto, Lucas fungía como representante legal de la sociedad; pagaba los salarios; llevaba la contabilidad; realizaba trámites bancarios; pagaba impuestos estatales y federales; y, contrataba la publicidad. Por su parte, Felipe intervenía en la planeación y organización de las actividades, a la par que participaba directamente en el proceso de producción y comercialización de naranja mediante el trabajo en equipo con empleados, así como la inspección constante del cultivo, manejo, empaque y transporte de la fruta. Entre sus ocupaciones se puede mentar la compra de maquinaria, aperos de labranza y material de empaque, contratación de peones y empleados, entre otros. De acuerdo a Sombart, Felipe contaba con las cualidades y aptitudes propias de un buen organizador, ya que disponía de los recursos materiales y humanos de modo que se logaran los objetivos sin restricciones.³⁷

En las plantaciones trabajaba un equipo de personas conformado por un administrador general, varios cortadores, regadores y veladores. A cargo de los naranjales laboraba un administrador general, quien cabalgaba de una huerta a otra supervisando la faena de peones, cortadores, regadores y veladores. Durante un tiempo el yugoslavo Agustín Kunasich desempeñó este cargo, después fue relevado por Juan Pavlovich Rivera.³⁸ Cada año, durante la cosecha, que se prolongaba ocho meses del año (de diciembre a

³⁶ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001a.

³⁷ Sombart. *op. cit.*, p. 371.

³⁸ Entre sus tareas estaban: revisar que los peones laboraran afanosamente y cuidaran de las bestias; que los pizcadores cortaran cuidadosamente la fruta del árbol para que no tuviera boquete; que los regadores inundaran completamente el terreno; y, que al caer la tarde los veladores permanecieran en estado de alerta para evitar el robo de la fruta.

julio), se contrataban de 12 a 15 jornaleros yaquis³⁹ para cortar la fruta de los árboles. Temporada tras temporada se procuraba contratar al mismo grupo para: uno, no capacitarlos constantemente; dos, que el trabajo se realizara con eficiencia, pericia y sin incurrir en desperdicios; y, tres, evitar el aumento innecesario de los costos de producción. Nepomuceno, mayordomo de los cortadores, vigilaba la faena de los pizcadores, cuya jornada se extendía de 7:00 a.m. a 4:00 ó 5:00 p.m.

Por su parte, los regadores y veladores eran empleados de planta, su jornada de trabajo era de 12 horas. El equipo de regadores estaba conformado por seis u ocho hombres que se dedicaban a regar los naranjales, así como el viñedo y las tierras de sembradura; entre éstos se recuerda al Sr. Paredes. Los veladores protegían las fincas de los malhechores al caer la tarde; una mancuerna de dos hombres rondaban la *Huerta de Ruiz* y el *16*; otra la *Regional*; una más custodiaba la *Huerta de García* y las *Lugardas*; otra vigilaba el *Gachupín*; otra se distribuía entre la *Huerta de Jacobo*, la *Huerta de Gaxiola*, el *64*, el *Cerrito de López* y los *Yucatecos*; otra patrullaba el *Zanjón*, el *Switch* y la *Huerta de Francisco A. Rivera*; otra la *Quinta Amalia*, el *Vapor de Camou* y el *Molinito*. La familia Rodríguez y el yaqui Francisco, quienes vivían en la *Quinta Amalia*, laboraban de forma permanente con los Pavlovich y colaboraban en todas las actividades propias de la huerta. Asimismo, el peón Héctor Manuel "Charito" Laborín, los choferes Ernesto Encinas y Teodoro Castro eran empleados de planta.

A diferencia de los hombres que servían en las haciendas, los trabajadores que laboraban en las huertas de los Pavlovich eran hombres libres, quienes trabajaban por temporadas (cortadores) o de forma permanente (administradores, peones, regadores, veladores y choferes), a cambio de un salario previamente estipulado y buenas

³⁹ A finales del siglo XIX y principios del XX los yaquis constituían el principal componente de la mano de obra sonorenses: su constitución física, su capacidad para cumplir con jornadas de trabajo prolongadas, así como los bajos salarios que percibían, los convirtieron en fuente de ganancia segura. Participaban en la vida económica y social de la entidad trabajando como peones, vaqueros y cargadores en las haciendas, viñedos, huertas y ranchos; en las minas y ferrocarriles, como albañiles; como pescadores cerca de los ríos; y, como hombres de confianza de algunas familias. Gracias a la guerra de pacificación de los indios yaquis y al aumento de las actividades en las que éstos participaban como obreros, los cosecheros de Sonora se vieron obligados a buscar formas para retenerlos: peonaje por deudas, sistemas de empleo temporal, protección de los fugitivos e instalación de cárceles privadas. En Hermosillo, los sirvientes de las fincas *San Mateo* y *Topague* eran retenidos por medio del endeudamiento y los buscaban cuando se fugaban. En las propiedades rústicas de Izábal había cárceles privadas para castigar y retener a los yaquis alzados. Entre 1906 y 1907, en el distrito de Hermosillo trabajaban 2,600 yaquis como peones en las tierras agrícolas y huertas bajo cultivo. Aguilar, *op. cit.*, p. 84; PIP343/1897/FN/AHGES Esc. 52.

condiciones de trabajo.⁴⁰ La existencia de peones libres asalariados se encuentra relacionada con el desarrollo de formas capitalistas de producción, que se materializan en el surgimiento de nuevas formas de relación entre trabajadores y dueños de los medios de producción, en el establecimiento de jornadas de trabajo más cortas y de salarios pagados puntualmente.

Como se puede dilucidar, los hermanos tuvieron el buen tino de rodearse de un grupo de personas fieles, honradas y capaces, características que, de acuerdo a los estudiosos de la economía familiar, deben poseer las personas ajenas a la familia que trabajen en una empresa familiar.⁴¹ Este fue uno de los ingredientes que determinó el éxito de la firma en la producción y comercialización de naranja.

⁴⁰ Los salarios en Sonora eran altos, ya que los jornaleros podían elegir dónde vender su mano de obra: en las haciendas, huertas o minas mexicanas, o bien, en Estados Unidos. Pese a esto, entre 1876 y 1910, el sueldo de los jornaleros de campo en la entidad disminuyó significativamente, en detrimento de la clase trabajadora y en favor de la naciente burguesía agroindustrial. En Hermosillo, hasta el 27 de agosto de 1885, a los indios yaquis y mayos se les pagaba en efectivo y en especie por meses de 24 días que llamaban rayados: 4.00 reales diarios equivalentes a \$9.00 mensuales y 2 almudes de maíz o de trigo semanales. En cambio, en el municipio de San José de Guaymas hasta el 10 de septiembre de 1885, los jornaleros ganaban \$0.50 diarios. AHGES, FE, Tomo 990, Exp. s/n. En 1888, en Sonora, a los peones y vaqueros se les pagaba como termino medio \$6.50 a la semana; para 1892, los jornaleros sonorenses ganaban \$0.65 diarios como termino medio. Gracida, "Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora", *op. cit.*, p. 52; Mario Cuevas Arámburu, compilador, *Sonora, textos de su historia*, 3. México, D.F.: Gobierno del Estado de Sonora, Instituto Mora, 1989, p. 141. En 1893, los jornaleros de Sonora ganaban entre \$0.37 y \$1.00 por día. Peñafiel, *op. cit.* En 1895, los cortadores de naranja en Hermosillo ganaban 5.00 reales diarios, los empacadores percibían \$0.02 por caja; los cortadores de Villa de Seris ganaban \$0.75, mientras que a los empacadores se les pagaba de acuerdo a los términos de su contrato: \$0.06 por caja a los temporales y \$1.50 diarios a los de base. En 1895, los operarios que recolectaban y empacaban la fruta en San José de Guaymas ganaban, durante la cosecha, \$0.02 por caja; para 1902, los honorarios de los jornaleros que laboraban en las huertas de naranjo de San José de Guaymas era del orden de \$1.00 diario. AHGES, FE, Tomo 721, Exp. s/n; AHGES, FE, Tomo 1737. En: Fujigaki, *Modernización Agrícola y Revolución*, *op. cit.*, p. 34. José Pavlovich aseveró que a los cortadores de naranja que laboraban en las huertas de la firma "L. J. Pavlovich y Hno." se les pagaba a destajo, es decir, de acuerdo al número de cajas cortadas durante la jornada de trabajo. Así, hasta mediados de la década de 1930 los picadores percibían \$0.10 por caja; posteriormente, el sueldo de los cortadores ascendió a \$0.20 por caja. Durante los treinta los regadores ganaban de \$0.40 a \$0.50 diarios, en tanto que a los veladores se les pagaba \$1.00 al día; el salario de los veladores era mayor que el de los regadores y los peones debido al peligro que representaba su labor. Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002a; Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2000.

⁴¹ José Orts Serrano, *La sucesión en la empresa familiar*, [en línea], [citado 22 mayo 2006]. Formato html. Disponible en Internet: http://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/empresa-familiar/padre-fundador-unico-propietario.htm.

IV.3 Empaque

IV.3.1 Citricultores del distrito de Hermosillo

Los únicos citricultores en Hermosillo que contaban con una planta especializada en la clasificación y empaque de naranja eran los hermanos Pavlovich.⁴² Lucas y Felipe únicamente empacaban naranja cosechada en las plantaciones que ellos administraban y que ellos mismos comercializaban en el extranjero; dicho de otro modo: no empacaban naranja a terceros. Por consiguiente, cabe suponer que el resto de los empresarios naranjeros clasificaba y empacaba el producto dentro de sus huertas. La fruta se empacaba en lugares cercanos a la vía del ferrocarril, principal medio de transporte de la época, con el objetivo de poner el producto al alcance de los consumidores (oferta oportuna). Lo anterior, pone de manifiesto que los hombres de negocios que incursionaron en esta actividad procuraban satisfacer rápidamente la demanda de sus clientes al hacerles más asequible la mercancía.

Como la gran mayoría de los citricultores no tenía acceso a una línea de empaque mecanizada, el proceso de selección y empaque, se llevaba a cabo manualmente en las mismas huertas. Así, un grupo de trabajadores, generalmente supervisados por el dueño de la cosecha, primero limpiaba la fruta, luego la separaba por tamaños y la envolvía en papel de china y para terminar la acomodaba en las cajas de tamaño común (llamadas cajas de California). El proceso se realizaba con esmero.

IV.3.2 Empacadora de naranja de la firma "L. J. Pavlovich y Hno."

Al empezar el negocio de exportación de naranja los hermanos Pavlovich empacaban la fruta en la *Quinta Amalia*; para 1904, al prosperar, abrieron una oficina en la calle Oaxaca núm. 22 con el fin de seleccionarla y empacarla de acuerdo a los criterios de exportación.⁴³ La oficina fungía no sólo como empacadora de naranja, sino también como depósito de frutas (naranja, melón y sandía), legumbres y pasturas (alfalfa, cebada y paja).

⁴² Entrevista a María Belén Navarrete de Martínez de Castro. Salazar. 2001.

⁴³ Algunos libros señalan que tenían un empaque en cada huerta; el dato no fue corroborado por José Pavlovich.

IV.3.2.1 Proceso de empaque

Aunque el proceso de clasificación y empaque seguido en la planta empacadora de los Vichis era muy similar al descrito en el Capítulo III, se comentará nuevamente para dar una idea del trabajo realizado y de los materiales que intervenían en la producción. Una vez que los cortadores levantaban la fruta del árbol y la acomodaban en cajas, los cargadores la transportaban a la empacadora de la calle Oaxaca. En un principio, la fruta se trasladaba en carros de mulas, a partir de la década de los veinte en un camión de segunda mano marca Kelly importado de la Unión Americana. Al llegar la naranja a la planta Felipe, auxiliado por dos peones, estibaba las cajas en carretillas de fierro y las colocaba frente a la máquina seleccionadora; esta operación requería destreza, de ahí que Felipe marcara el paso a los peones.

En la empacadora la naranja era clasificada, empacada y vendida; el proceso constaba de seis etapas. Primero, un peón vaciaba la fruta en un elevador que subía 2 m. de altura con cadenas de rodillos para luego caer a una banda que caminaba despacio, donde Felipe, junto con tres trabajadores, la rodaba para verificar que cumpliera con los criterios de calidad necesarios para su exportación. Si la naranja no cumplía con estos criterios se depositaba en cajas para que la aprovecharan personas de escasos recursos.⁴⁴ Segundo, la naranja rodaba hacia una máquina separadora que la apartaba por tamaños quedando, así, organizada “en siete departamentos marcados con los números 112–126–150–176–200–226–250, números que indican la cantidad de fruta de ese tamaño que cabe en una caja”,⁴⁵ cada caja pesaba entre 25 y 30 Kg. La banda de la seleccionadora rodaba la naranja y ésta iba cayendo por unos orificios, los cuales correspondían al tamaño de la fruta. Los peones que estibaban las cajas en las carretillas y las transportaban a la planta, se encargaban de ir retirando y reponiendo las cajas a las que caía la naranja clasificada por tamaños. Esteban Pavlovich trabajó al lado de sus hermanos, supervisando y colaborando con los operarios en esta etapa del proceso. Tercero, las empacadoras que “parecen máquinas por la velocidad con que envuelven la naranja en el papel de China que obligatoriamente debe llevar [...] la van

⁴⁴ Que la naranja no fuera apta para empacarse no significaba que no pudiera ingerirse: estaba destapada (boquete) por haber sido jalada del árbol, o tenía uno o dos gajos picados por pájaro carpintero, pero el resto estaba intacta.

⁴⁵ García y Alva, *op. cit.* s.p.

colocando simétricamente dentro de la caja hasta llenarla”.⁴⁶ Las empacadoras usaban un trapo mojado para humedecerse los dedos y tomar el papel de china; realizaban este trabajo con esmero para no lastimar la fruta. Cuarto, las cajas rodaban por otra banda hasta la máquina clavadora, la cual las tapaba con 10 ó 12 clavos. Debido a que esta tarea debía realizarse cautelosamente para no dañar la fruta el Sr. Figueroa supervisaba a los empleados; en ocasiones, él mismo clavaba las cajas con gran habilidad. Quinto, cada caja se marcaba con un sello que indicaba la calidad y cantidad de la fruta. Sexto, las cajas se estibaban nuevamente en las carretillas para subirlas a los carros de mulas y trasladarlas a la pera del ferrocarril, en el caso de aquellas destinadas al mercado internacional, así como a algunas plazas del norte del estado de Sonora; el resto, se guardaba en el almacén para su venta en la localidad y en el sur de la entidad.

El tiempo que tardaba la naranja en caminar a largo de la línea de empaque, desde el momento en que se vaciaba al elevador hasta estar dentro de una caja tapada y sellada, era aproximadamente 25 minutos. Como se vio, la empacadora de naranja de los Pavlovich se distinguió por su modernidad y alto grado de automatización: al igual que en las maquiladoras de nuestros días, el trabajo se realizaba siguiendo una línea de producción altamente mecanizada, donde la mano del hombre únicamente intervenía en puntos clave del proceso, por lo que debía trabajar apresuradamente y al unísono de los aparatos. La maquinaria para empacar era de fierro, funcionaba con luz eléctrica y se importó de Estados Unidos, probablemente de York, PA, lugar donde operaba la Casa John A. Jones, pues la Secretaría de Fomento y algunos empresarios mexicanos compraron máquinas fabricadas por dicha casa.⁴⁷

IV.3.2.2 Características de la producción

Para las labores manuales del proceso de selección y empaque se empleaban carretillas, papel china, trapos mojados, clavos, martillos y sello. Por ejemplo, para el traslado de las cajas se usaban carretillas, las cuales operaban mediante un sencillo sistema de brazuelos que sujetaban los cajones por abajo al accionar unas palancas; estos portacargas eran capaces de soportar el peso de cinco cajas de naranja, es decir,

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 3, Exp. 4.

alrededor de 125 ó 150 Kg. Para envolver la naranja se usaba papel de china color rosa y trapos mojados (para tomarlo). Para ensamblar las cajas se usaban martillos y clavos cementados, los cuales se compraban en California. Una vez que la naranja se envolvía y acomodaba en la caja, la máquina clavadora la tapaba con 10 ó 12 clavos; para finalizar, a cada una se le ponía un sello indicando la cantidad y calidad de la fruta.

Los Pavlovich adquirían herramientas de trabajo en las ferreterías de Hermosillo, entre las que se encontraban la Ferretería Calleja y la Ferretería M. Puebla.⁴⁸ Lucas y Felipe, acudían con mayor frecuencia a la Ferretería Puebla porque ahí recibían crédito y a fin del mes saldaban su cuenta. A pesar de que las ferreterías y casas comerciales de la localidad contaban con un amplio surtido, gran parte de los materiales, herramientas y maquinaria se importaban de Estados Unidos y Canadá. Basta decir que el papel de china, cajas de madera (se intuye que se compraban en California, pues ahí había varios fabricantes), clavos cementados y máquinas se compraban en el extranjero. Ello se debe, por un lado, a que en Sonora no se fabricaban bienes de capital y, por el otro, a que dichas materias primas eran más baratas en los mercados internacionales que en el centro de la República Mexicana.

Los socios de la firma se abastecían anticipadamente de los insumos y maquinaria utilizados en la producción, selección y empaque de naranja. Según José Pavlovich, al finiquitar la comercialización de naranja en el extranjero había almacenado suficiente papel de china, clavos y cajas para el siguiente año.⁴⁹ El hecho de contar con *stock* sugiere varias cosas: primero, la firma tenía capital suficiente para cubrir sus necesidades inmediatas y anticipar las futuras; segundo, al comprar por adelantado se protegían contra el alza de los precios en el futuro abatiendo, así, los costos de producción; tercero, tenían pleno conocimiento del mercado al que dirigían su producto,⁵⁰ y, cuarto, podían responder con rapidez ante fluctuaciones inesperadas de la demanda (*v. gr.*, disminución de la producción estadounidense).

⁴⁸ La primera pertenecía a Carlos M. Calleja, estaba sobre la calle Juárez 64 sur, en las instalaciones que hoy en día ocupa la farmacia El Fénix; la segunda era de Manuel Puebla, se localizaba en la esquina de Guerrero y Campeche.

⁴⁹ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001a.

⁵⁰ Por un lado, conocían los ingresos, gustos, preferencias y hábitos de consumo de los consumidores; por otro, conocían a sus principales competidores, los precios a los que comercializaban la fruta y sus estrategias de venta. Es posible afirmar que los Pavlovich tenían conocimiento del mercado tanto del lado de la demanda como del lado de la oferta, esto es, de los consumidores a los que vendían su producto como del resto de los oferentes, ya que, antes de llegar a Sonora, vivieron en diferentes partes de

IV.3.2.3 Características de la organización

El uso de una línea de empaque mecanizada originó que la mano del hombre interviniera sólo para facilitar el proceso de selección y empaque de la fruta. Durante la época de cosecha, de diciembre a julio, laboraban 15 empleados de forma temporal; sin embargo, cada año se contrataba al mismo personal. Gracias a su constancia, laboriosidad y agilidad en las manos, en la planta trabajan más mujeres que hombres. Las empleadas, con esmero y delicadeza, seleccionaban la naranja y, mediante movimientos rápidos y precisos, la envolvían en papel de china. Los hombres, por su parte, se encargaban de realizar las tareas más pesadas, tales como: uno, estibar las cajas al llegar de las huertas para luego vaciarlas en el elevador, donde iniciaba el proceso de empaque; dos, cambiar los cajones donde caía la fruta separada por tamaños y la que no cumplía con los criterios de calidad; y, tres, estibar y transportar la fruta a la pera del Ferrocarril de Sonora o colocarlas en el almacén.

Los hombres y mujeres que trabajaban en el empaque eran originarios de Hermosillo: los primeros del barrio de Villa de Seris, las segundas de barrios aledaños a la planta. Los hombres realizaban sus faenas vestidos con camisola de manga larga, pantalón de mezclilla y botas; las mujeres portando batas sobre su indumentaria diaria. La jornada de trabajo de los empleados se extendía nueve horas: de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.; en este tiempo tenían una hora para comer y descansar. No obstante los operarios de la planta trabajaban sólo durante la cosecha de la fruta, Juan, velador del almacén de la calle Oaxaca, laboraba todo el año.

Los hermanos supervisaban cuidadosamente a sus empleados "para que no se maigastara el tiempo de trabajo y todo el dispositivo de máquinas y fuerzas funcionara al compás adecuado, se requería una vigilancia ocular constante".⁵¹ Felipe laboraba junto a los operarios para mostrarles cómo debían realizar sus tareas e inspeccionar su trabajo; constantemente caminaba a lo largo de la línea de empaque para vigilar que las empleadas trabajaran rápidamente y sin desperdiciar el material. Debido a que el trabajo debía realizarse velozmente Felipe, como se dijo, contaba con la ayuda del Sr. Figueroa; antes de partir a la ciudad de Nogales, Esteban Pavlovich colaboró en la

Norteamérica y laboraron en una compañía americana que importaba naranja, lo que les permitió conocer, desde dentro, cómo operaban sus competidores, sus clientes y sus estrategias. Galaz, *op. cit.*, 625 p.

⁵¹ Valdaliso y López, *op. cit.*, p. 87.

vigilancia del trabajo de las empacadoras. Cada año se contrataban a los mismos operarios porque conocían el proceso de producción, lo que facilitaba y agilizaba el trabajo; empero, se les recordaba la forma en que se hacían las cosas. Esta medida garantizaba, en parte, la calidad del producto obtenido al final del proceso de producción, el cual debía ser capaz de satisfacer los paladares más exigentes.

Vale la pena resaltar tres aspectos: la importancia del trabajo de la mujer, el uso de uniformes y el trato a los operarios. Con su trabajo las mujeres coadyuvaron a dinamizar la economía, pues al incorporarse al mercado de trabajo empezaron a tener dinero y, por tanto, a demandar bienes y servicios. El hecho de que en la empacadora hayan trabajado mujeres habla del avance en las relaciones sociales de producción, así como de la creciente liberación femenina. Que las mujeres hayan portado batas como uniforme indica, por un lado, que se cuidaba la imagen del lugar y, por otro, que los Vichis aplicaban estrategias innovadoras en sus negocios. Si bien es cierto, constantemente se supervisaba ocularmente el trabajo de los empleados y se les invitaba a realizar sus labores con esmero y dedicación,⁵² se respetaba su jornada de trabajo, su hora de comida/descanso y su integridad física y moral. También, cabe destacar el espíritu emprendedor y la visión empresarial de los Pavlovich en una época en que la mujer se limitaba a trabajar en casa, o, en su defecto, intervenía en la vida económica como empleada doméstica, o bien, como prestamista, albacea de testamentos y administradora de los bienes de sus familiares difuntos; y no como obrera calificada en establecimientos industriales.

IV.4 Comercialización

IV.4.1 Redes

En Hermosillo, en el periodo bajo estudio, dos tipos de hombres de negocios se dedicaban a la comercialización de naranja: los empresarios naranjeros (pequeños, medianos y grandes productores) y los comerciantes (Figura 2). Por supuesto, la mayoría de los empresarios de los que se ha venido hablando en este trabajo corresponden al primer grupo, sin embargo no se puede tener una idea precisa de las

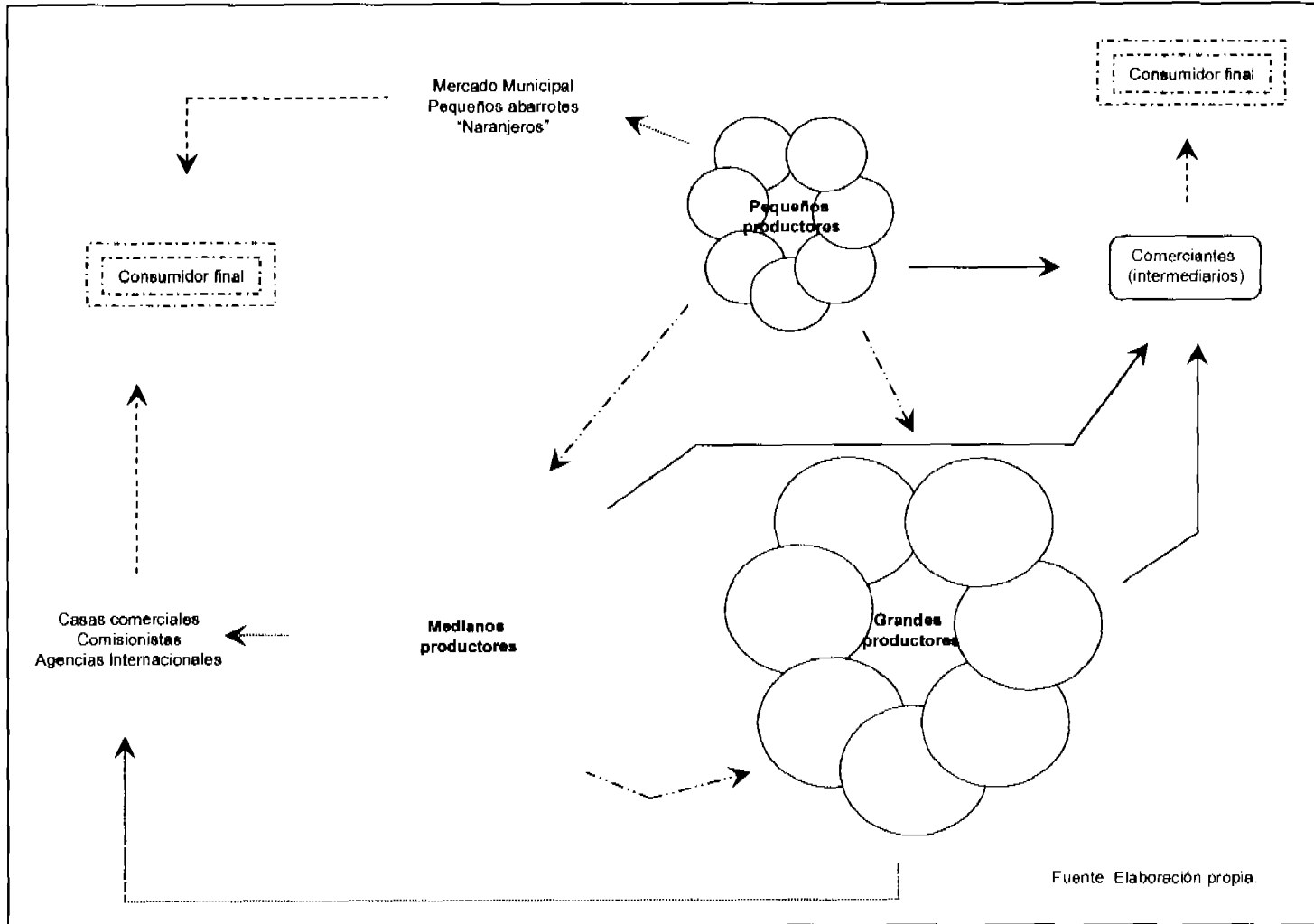
⁵² Esto es consistente con el planteamiento de Sombart, en el que establece que el empresario debe estimular a sus empleados para que rindan al máximo en sus labores. Sombart, *op. cit.*, 371 p.

redes de distribución (y de su funcionamiento) si no se estudia a los comerciantes. Mientras los primeros eran hombres de empresa que se dedicaban a producir y vender naranja, los segundos únicamente se encargaban de distribuir la fruta que compraban a terceros, es decir, fungían como intermediarios entre el productor y el consumidor final. El punto merece desarrollarse con detenimiento.

Algunos pequeños productores comercializaban la naranja levantada en sus huertas por cuenta propia: rentaban puestos en el Mercado Municipal para vender frutas y legumbres, surtían pequeños abarrotes o a los "naranjeros".⁵³ Otros pequeños citricultores, vendían su cosecha a comisionistas, quienes la distribuían en mercados, abarrotes, expendios de frutas (bodegas donde se almacenaban y vendían distintas variedades de frutas a granel), mercantes de localidades cercanas o en casas importadoras de frutas mexicanas en el extranjero. En ocasiones, los productores medianos compraban fruta a los pequeños, para venderla junto a la recolectada en sus propios naranjales. Este grupo, al igual que el anterior, comercializaba la fruta por cuenta propia, a través de sus propias casas comerciales (sociedades), o la vendía por medio de comisionistas y/o agencias importadoras de fruta. Por su parte, los grandes productores, también compraban fruta a los pequeños y medianos agricultores, para luego distribuirla en mercados más amplios mediante sus propias casas, comisionistas y agencias internacionales. Como se aprecia, existía una fuerte interrelación entre los tres tipos de productores, empero, se diferenciaban por la amplitud del mercado al que satisfacían, así como por los volúmenes de naranja que comercializaban. Resulta lógico suponer que a medida que los productores tenían mayor capacidad de oferta sus ventas aumentaban.

⁵³ A finales del siglo XIX, se estilaba que los "naranjeros" recorrieran la ciudad en vehículos de tracción animal (halados por mulas o caballos) vendiendo naranjas de casa en casa: pasaban ciertos días de la semana y para llamar la atención de los clientes gritaban "el naranjero, el naranjero". El Batuco fue el "naranjero" más famoso de la primera mitad del siglo XX.

Figura 2
Esquema de las redes de comercialización de naranja en Sonora
a finales del siglo XIX y principios del XX



A la par de los empresarios naranjeros existía una red de comerciantes, quienes se dedicaban única y exclusivamente a vender naranja y otras frutas, sin inmiscuirse en su producción; dicho de otro modo: jugaban el rol de intermediarios entre agricultores y consumidores finales. Los intermediarios compraban naranja (en cajas o a granel) para venderla al mayoreo o al menudeo, según fuera el caso. La cantidad de fruta que adquirirían variaba de acuerdo a las necesidades del mercado al que dirigían su producto: a medida que los comerciantes controlaban nichos de mercado más grandes compraban volúmenes de naranja mayores.

Por vacíos de información no se tiene conocimiento sobre los comerciantes y comisionistas que compraban fruta a los empresarios de la época, pero se sabe que, en 1895, las casas que se dedicaban a la importación de frutas mexicanas y, en particular sonorenses, a Estados Unidos, a través de la aduana de Nogales, eran "Proto Hermanos", "José Pacholy y Cía.", "Francisco Lamarqué y Cía." y John Dessart.⁵⁴ En 1896, Elías Luketich, mediante la firma "Luketich Fruit Co.", también exportaba naranja al vecino país del norte. Así, en mayo de 1896, Luketich compró dos cosechas de naranja a Miguel Carrillo a "un peso plata mexicana por caja de cientoveintiseis á doscientas cincuenta naranjas. El corte de la naranja y su empaque serán por cuenta del Sr. Luketich [...] [el interesado] no está obligado á tomar más que la naranja que esté buena para el empaque y exportación [...]".⁵⁵ Asimismo, en la división y partición de bienes del finado Agustín Millet, llevada a cabo en marzo de 1900, aparece que sus herederos vendieron naranja a Elías con valor de \$2,900.⁵⁶ Por su parte, Miguel Gaxiola también se dedicaba a la comercialización de naranja en Hermosillo. El 27 de marzo de 1900, Lucas Pavlovich vendió a Gaxiola la producción de la finca conocida como *Huerta de Francisco A. Rivera* "en el entendido de que se considera que la cosecha de naranja dará, 3500 [...] cajas del tamaño común, llamadas cajas de California [...] el surtido de las cajas, teniendo en consideración el tamaño de la naranja, deberá ser de ciento veintiséis naranjas ó doscientas cincuenta naranjas por cada caja, admitiéndose sólo diez por ciento del último tamaño [por ser muy cascaruda] [...] El vendedor se obliga á entregar el fruto de la cosecha, perfectamente empacado y puesto á bordo del Ferrocarril de Sonora, en [...] los meses de Octubre, Noviembre y hasta el diez de Diciembre del corriente año [...] Miguel Gaxiola, se compromete á suministrar a [...]"

⁵⁴ *Boletín de Agricultura, Minería é Industrias, op. cit.*, año V, núm. 5, noviembre 1895, p. 28.

⁵⁵ PIP 326/1891/FN/AHGES Esc. 97.

⁵⁶ PIP 308/1899/FN/AHGES Esc. 25.

Lucas Pavlovich, toda la madera, clavos y papel necesarios para el empaque [...] El precio de la naranja es [...] de un peso cuarenta centavos plata mexicana por cada caja", es decir, \$4,900 por 3,500 cajas.⁵⁷

En 1909, en una reseña relativa a los exportadores residentes en el estado de Sonora figuraron "Peralta Hermano", Lucas y Felipe Pavlovich a través de la firma "L. J. Pavlovich y Hno.", George Rafaelovich, Miguel Sugich, Tomás Luketich, Luis E. Torres, Alberto Cubillas, Jacobo Bushard, los herederos de Rafael Ruiz y los de Fernando Orci.⁵⁸ Todos los exportadores mentados residían en Hermosillo.⁵⁹ A pesar de que no se cuentan con datos sobre la cuantía de la fruta remitida al extranjero por estos exportadores, es posible afirmar que realizaban los despachos en ferrocarril mediante la aduana de Nogales.

Por medio de entrevistas se recabó información que permite acercarse a la red de distribución formada y alimentada por los Pavlovich para distribuir la producción de naranja en la localidad, regiones aledañas y el extranjero (Figura 3). En efecto, los Pavlovich contaban con un circuito de compradores bien estructurado compuesto por pequeños comerciantes, grandes mercaderes, comisionistas, etc. En Hermosillo, vendían fruta a todos aquellos que se acercaban a surtirse en la empacadora. Entre sus clientes se puede mencionar al yugoslavo George Rafaelovich, quien, desde 1909, exportaba naranja a Estados Unidos; en mayo de 1927, se le otorgó un permiso para comercializarla en un expendio ubicado en la calle Monterrey.⁶⁰ El Batuco también compraba naranja en la empacadora de la calle Oaxaca. Spiro Pavlovich Vuovich, hasta 1920, antes de partir a Navojoa con su familia, trabajaba como comisionista distribuyendo fruta cosechada en las huertas de sus hermanos.⁶¹

La red de mercaderes alimentada por los Pavlovich se extendía por el desierto sonorense. En varios pueblos y ciudades del norte de Sonora, específicamente en Santa Ana, Magdalena, Nogales y Cananea, se vendía naranja procedente de las huertas de los hermanos yugoslavos bajo estudio (Figura 4). Una vez a la semana se

⁵⁷ PIP 354/1900/FN/AHGES Esc. 6.

⁵⁸ AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3.

⁵⁹ Los exportadores de naranja en Guaymas eran: Albacea de J. A. Robinson, Alberto Robinson, Domingo Parodi y Agustín Bustamante. AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3.

⁶⁰ AHGES, FE, Tomo 2472, Exp. 3; Escobosa, *Hermosillo en mi memoria*, *op. cit.*, 299 p.

⁶¹ *Directorio Comercial del Estado de Sonora*, *op. cit.*, 430 p.

distribuía medio furgón de naranjas en Santa Ana; asimismo, al Sr. Paredes, en Magdalena de Kino, se le vendía medio furgón de fruta semanalmente. A Nogales cada semana, o bien, cada quincena, se despachaba un furgón de naranjas, donde Esteban Pavlovich lo recibía y distribuía. Cada semana o cada 15 días, los Pavlovich surtían de naranja al serbio Juan Kuliacha, el cual, desde su tienda de abarrotes en Cananea, controlaba la venta de fruta en los pueblos del río de Sonora. Kuliacha vendía naranja al menudeo y al mayoreo; entre sus compradores se encontraba Ignacio Durón Ruiz, originario de Bacoachi. Como lo prueba la frecuencia de venta (semanal o quincenal) en el norte de Sonora la red de comerciantes era sólida.

Durante 10 ó 12 años, aproximadamente de 1917–1919 a 1929, la firma “L. J. Pavlovich y Hno.” contó con la colaboración de José María “Pepe” Escobosa Romero para comercializar naranja en el sur del estado y en Sinaloa (Figura 4). Cuenta Gilberto Escobosa, que al empezar la temporada de naranja su padre cargaba un vagón de tren con naranja a granel para dirigirse a Los Mochis, Sinaloa, donde la familia se establecía unos meses.⁶² Al llegar, Pepe bajaba la fruta, la acomodaba en cajas y la transportaba al almacén en carros halados por burros, mientras que María Gámez Lucero, su mujer, transaba con los compradores congregados en la estación del ferrocarril. Después de instalarse, José María regresaba a Hermosillo o a Guaymas⁶³ a comprar un furgón de naranjas para venderlo en Cajeme (hoy Ciudad Obregón) y Navojoa. En Cajeme, Pepe distribuía la fruta en el Mercado Municipal, Esperanza y los pueblos yaquis; sus compradores pagaban al contado. En Navojoa, Pepe negociaba con Jesús Barbusón, quien distribuía el cítrico analizado (medio furgón o la carga completa) en las cercanías de Navojoa. Escobosa Romero operaba en el sur de Sonora (Cajeme y Navojoa), su mujer lo hacía en Sinaloa (Mochis y Culiacán). José María viajaba continuamente para surtir a su clientela, pero, a veces pedía a David Escobosa, su hermano mayor, que comprara fruta y se la enviara a Mochis. Durante la temporada de cosecha los Escobosa Gámez comercializaban alrededor de 10 carros de fruta.⁶⁴

⁶² Entrevista a Gilberto Escobosa. Salazar, 2002.

⁶³ La naranja cosechada en *Aranjuez* y en el *Pardo* se vendía en San José, en Guaymas, en poblaciones vecinas, en el sur de Sonora y en Sinaloa, solamente se traía a Hermosillo cuando se iba a exportar.

⁶⁴ Entrevista a Gilberto Escobosa. Salazar, 2002.

Figura 3
Mercados en los que la firma "L. J. Pavlovich y Hno." comercializaba
naranja sonorense a finales del siglo XIX y principios del XX

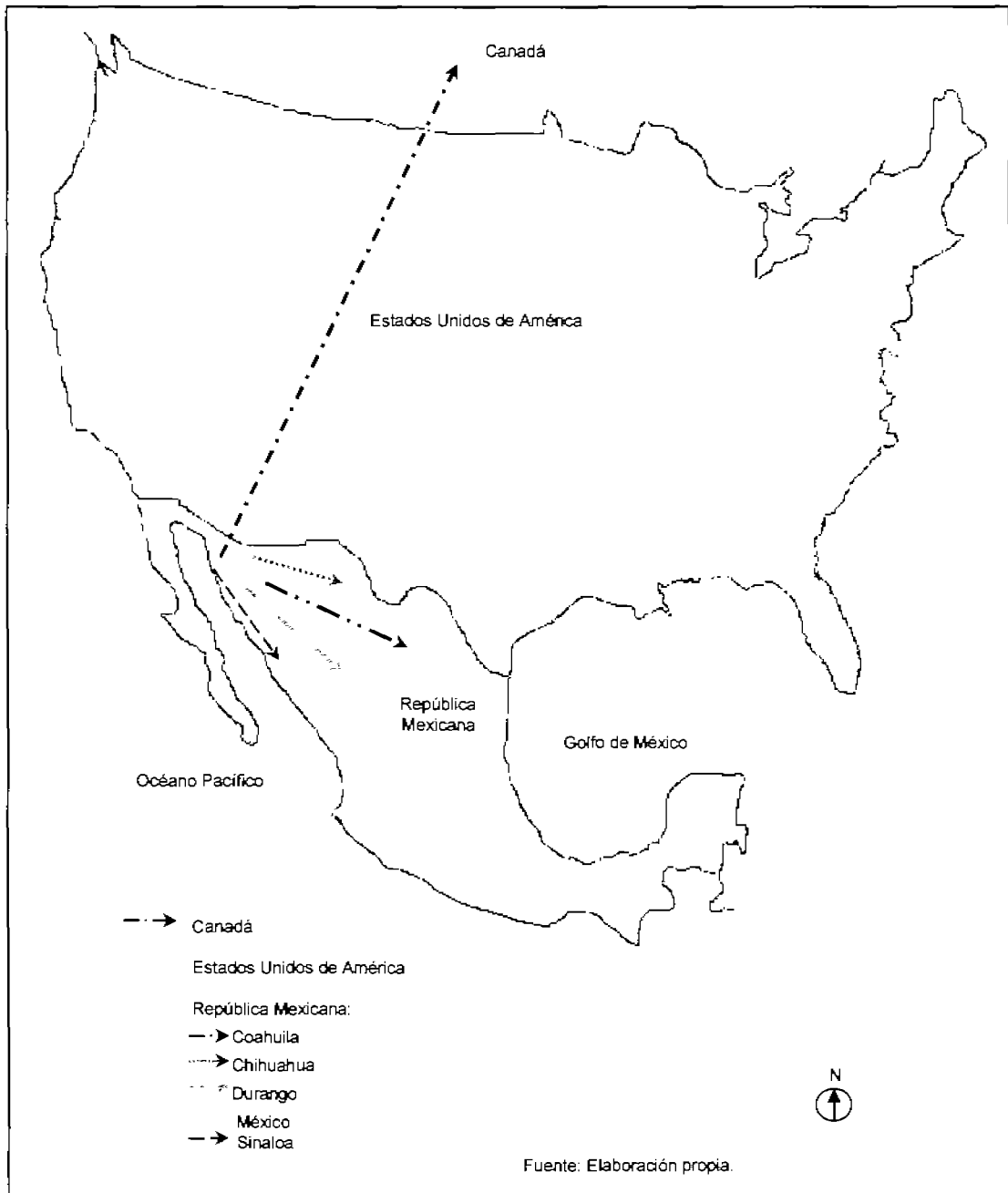
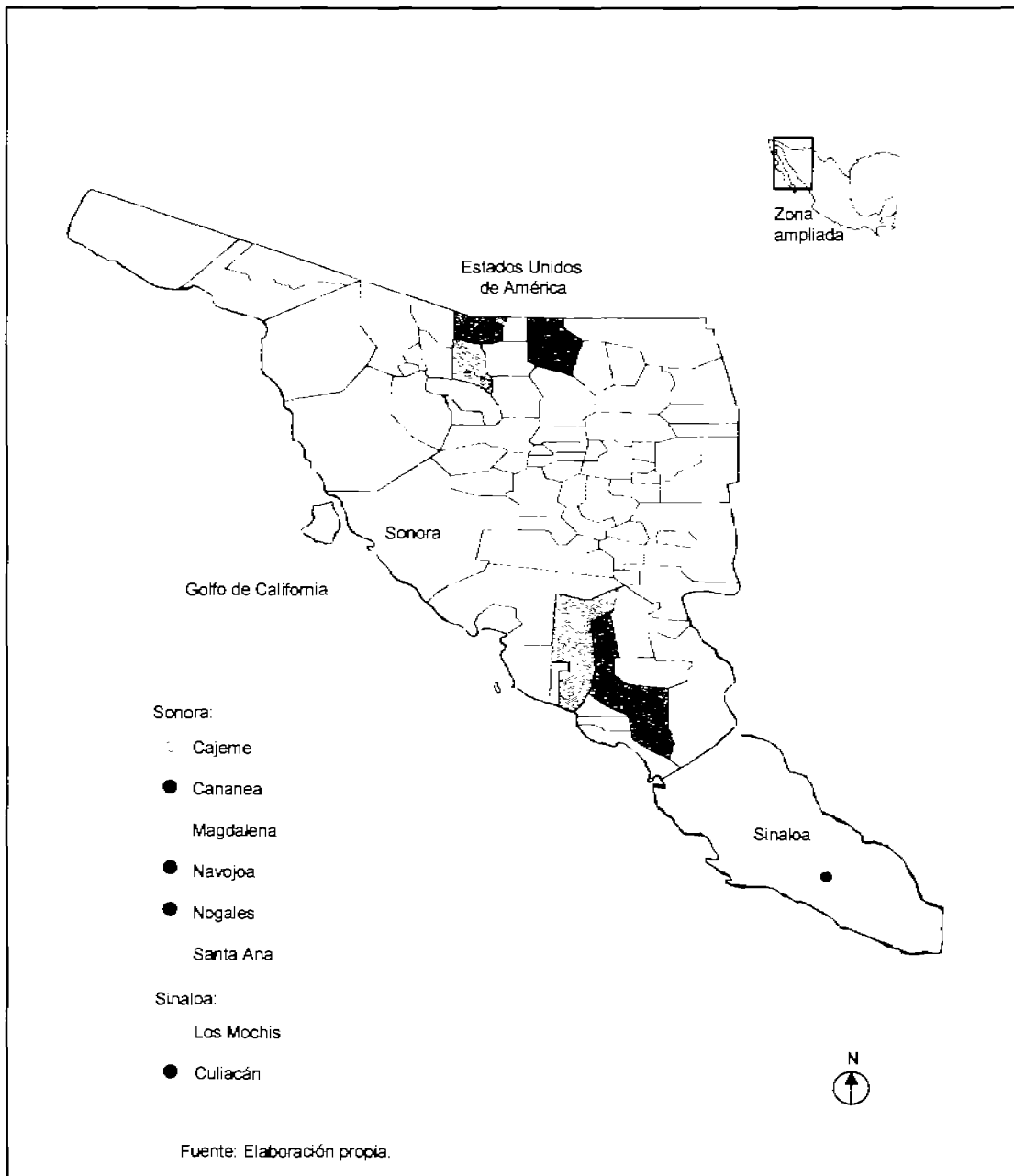


Figura 4
Mercados regionales en los que la firma "L. J. Pavlovich y Hno." distribuía
naranja sonorense a finales del siglo XIX y principios del XX



La fama de la naranja sonorenses traspasó las fronteras estatales, conquistó el gusto de los consumidores a escala nacional. Como se señaló con antelación, los Pavlovich exportaban fruta a Sinaloa y a otros estados de la República Mexicana. Según el *Álbum Directorio del Estado de Sonora*,⁶⁵ la firma despachaba naranja a Chihuahua, Coahuila y Durango, sin embargo José Pavlovich no corroboró este dato. En 1933, José Pavlovich vendió naranja a los comerciantes de La Merced, en la Ciudad de México. Si bien es cierto los citricultores veracruzanos controlaban la compra-venta de naranja en la capital del país, los compradores de La Merced se mostraron muy complacidos con el sabor dulzón de la naranja criolla cultivada en suelo sonorenses (Figura 3).

Al igual que otros agricultores de la época Lucas y Felipe vendían la mayor parte de su producto en el extranjero: en 1904, la firma comenzó a exportar fruta a Estados Unidos y Canadá. En marzo de 1895, Rafael P. Serrano, agente de la "Agencia Agrícola y Comercial" de Kansas City, informó que naranjeros sonorenses hacían negocios en la Unión Americana por medio de la mencionada agencia.⁶⁶ Este dato permite suponer que Serrano se refería a los hermanos Pavlovich. De acuerdo al *Álbum Directorio* de García y Alva, a Lían Karp y a Gilberto Escobosa los Vichis exportaban naranja a Estados Unidos; José Pavlovich no confirmó esa información, pero comentó que durante el tiempo que duraba la cosecha la firma enviaba 500 cajas diarias de fruta a Canadá.⁶⁷ Según unos telegramas, en febrero de 1929, "L. J. Pavlovich y Hno." embarcó fruta a Vancouver (Figura 3).⁶⁸

En cada uno de los lugares mencionados los hermanos comercializaban fruta procedente de sus propias huertas, o bien, fruta que compraban a otros citricultores, quienes, por lo regular, eran pequeños productores. A muchos de estos productores no les convenía vender su cosecha directamente en otros lugares, pues su producción era tan poca que no era redituable empacarla, pagar fletes y sacar los permisos necesarios para transportarla a otros destinos. Por ende, la vendían al mayoreo a los yugoslavos en cuestión.

⁶⁵ García y Alva, *op. cit.*, s.p.

⁶⁶ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 30.

⁶⁷ García y Alva, *op. cit.*, s.p.; Karp, *op. cit.*, 82 p.; Entrevista a Gilberto Escobosa. Salazar, 2002; Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2000.

⁶⁸ ASRE, IV-216-35, 1929. Al igual que otros empresarios los Pavlovich utilizaban el telégrafo para comunicarse con sus clientes.

Hasta aquí se puede colegir que los Pavlovich fueron los comerciantes de naranja más importantes de finales del siglo XIX y principios del XX, no sólo porque comercializaban importantes volúmenes de fruta, sino porque la colocaban en varias plazas, a saber: dentro de la propia localidad (Hermosillo y Villa de Seris); en diferentes puntos de la región (Cajeme, Navojoa, Santa Ana, Magdalena, Nogales y Cananea); en otras entidades (Sinaloa, Chihuahua, Coahuila, Durango y la Ciudad de México); y, en el extranjero (Estados Unidos y Canadá). La firma logró posicionarse en diferentes mercados, ya que en cada lugar contaba con una red bien estructurada de comerciantes que conocían las reglas del juego de sus poblaciones, es decir, conocían, por un lado, los gustos, preferencias y hábitos de consumo de sus consumidores; y, por otro, a sus competidores y sus estrategias de venta. Otro factor que coadyuvó a su éxito fue el hecho de que ofrecían un producto de excelente calidad, puesto que se esmeraban en cada una de las partes del proceso de producción (cosecha, selección, clasificación y empaque).

IV.4.2 Medios de transporte utilizados por los citricultores del distrito de Hermosillo

La mayoría de los citricultores de la época empleaban carros halados por bestias mulares o caballares para transportar la fruta dentro de la localidad, unos cuantos utilizaban automóviles. Para trasladar la naranja a lugares cercanos, a otros estados de la República Mexicana y al extranjero usaban el camino de hierro. Con el objeto de que la mercancía llegara a su destino final en óptimas condiciones se empleaban carros especiales, esto es, furgones de tren acondicionados con equipo de enfriamiento.⁶⁹ Los empleados de la compañía ferrocarrilera sellaban los furgones; al conductor se le entregaba un permiso fitosanitario con el que la fruta cruzaba la línea fronteriza (tanto de Estados Unidos como de Canadá) sin problema. Los grandes comerciantes procuraban exportar "carros por entero" para beneficiarse de las tasas diferenciales cobradas por las compañías ferrocarrileras; los pequeños y medianos vendedores, seguramente, juntaban su producto para favorecerse de esta reducción tarifaria, sobre todo cuando la mercancía iba al mismo lugar. Esta misma práctica se estilaba entre los

⁶⁹ Los furgones eran amarillos, estaban hechos de láminas de acero y recubiertos de madera. En la parte delantera del vagón se ponían barras de hielo para que al correr el tren, con el aire, funcionara como ventilador; en la parte de atrás había una tapadera para que por ahí saliera el aire caliente; por las rendijas del piso de madera salía aire tibio. Mediante este sencillo sistema de enfriamiento la naranja se conservaba fresca y en buen estado. Recuérdese que durante la Segunda Revolución Industrial se desarrollaron sistemas de congelación y conservas útiles para transportar productos agrícolas a grandes distancias.

pequeños productores de California, quienes juntaban su producto para reducir los costos al despachar “carros por entero”. Como era oneroso y, muchas veces, no redituable vender sus propias cosechas, la mayoría de los hortelanos californianos comercializaban sus frutas por medio de las casas “Porter Bros. Co.” y “Earl Fruit Co.”.⁷⁰

IV.4.3 Medios de transporte utilizados por la firma “L. J. Pavlovich y Hno.”

Los Pavlovich utilizaban vehículos de tracción animal para transportar naranja de las huertas a la empacadora, así como de la empacadora a la estación del ferrocarril, o bien, al almacén; en cada uno podían acomodarse 52 cajas de fruta. Estos carros fueron usados hasta que, en la década de los veinte, compraron un camión de segunda mano marca Kelly: el camión era “viejo, grandote, muy tosco, muy barullento, [...] muy rudimentario todo, [pero] [...] podían [cargarlo con] el doble o el triple [de mercancía] que [...] los carros de mulas”.⁷¹ Después adquirieron un camión Ford que cargaban con 40 cajas de fruta.

La fruta transportada a la curva del ferrocarril se destinaba a los mercados regionales o internacionales; en cambio, la naranja comercializada en la localidad o en Cananea se transportaba en carretillas y se guardaba en el almacén. Los comerciantes que se abastecían personalmente en la planta de empaque llegaban en carros de mulas. Antes de 1907, el camino de hierro no se prolongaba a Cananea, de ahí que, la fruta remitida a Kuliacha se trasladara en troques; en julio de 1907, al extenderse la construcción de las ferrovías hacia esa población, se empezó a despachar la producción por este medio.

El avance en las comunicaciones expresado, por una parte, en la inauguración del Ferrocarril de Sonora y, por otra, en la adquisición de vehículos de carga motorizados, aceleró el desarrollo del comercio, lo hizo más eficiente (al disminuir los costos de producción) y ágil. Sin duda alguna, ni los Pavlovich, ni el resto de los citricultores, hubieran podido establecer un circuito comercial capaz de proveer de naranja a consumidores nacionales y extranjeros, de no haber contado con los medios de transporte necesarios para el traslado adecuado de la fruta (Figura 5).

⁷⁰ AGN, Galería 5, Fondo Fomento, Serie Agricultura (161), Caja 11, Exp. 38.

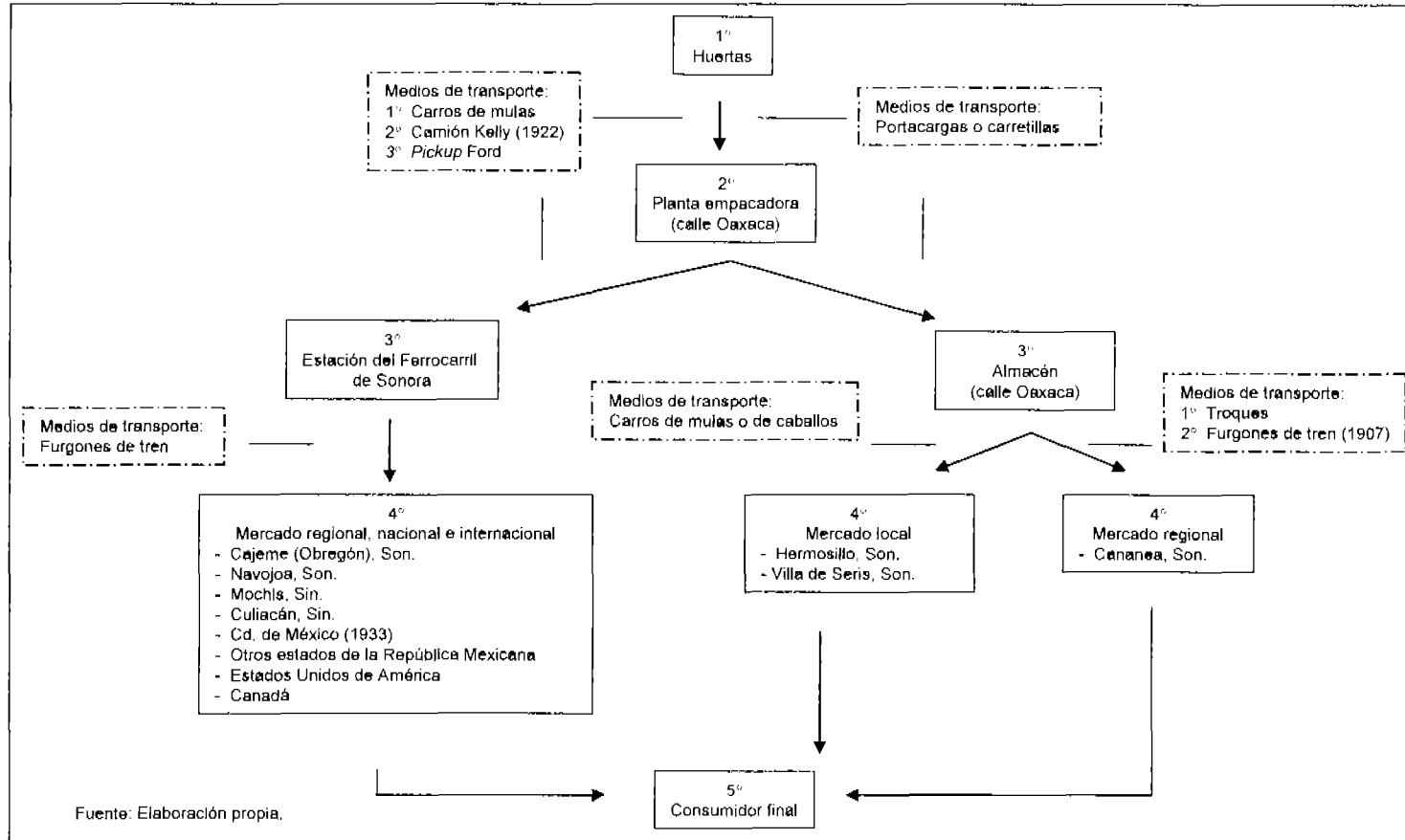
⁷¹ Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2002a.

IV.4.4 Estrategias de venta de la firma “L. J. Pavlovich y Hno.”

Como parte de su estrategia de venta los Pavlovich invirtieron en campañas publicitarias para dar a conocer su producto. El plan publicitario de la compañía seguía dos rumbos: uno, envío de correspondencia informando sobre la naranja cosechada en las huertas; y dos, anuncios en los periódicos “El Pueblo” y “La Raza”, en los que “ponían crónicas [...] ponían L. J. Pavlovich y Hermano, [Exportadores de Naranja]”.⁷² Las dos estrategias mencionadas no sólo consolidaron el mercado, sino que lo expandieron atrayendo nuevos clientes. El hecho de que se hiciera publicidad indica que eran comerciantes innovadores que planeaban el rumbo que debía tomar el negocio.

⁷² Entrevista a José Pavlovich. Salazar, 2001c.

Figura 5
Esquema del proceso seguido por la fruta y los medios de transporte
utilizados para su traslado por la firma "L. J. Pavlovich y Hno."



IV. 5 Conclusiones

Desde el siglo XVIII se estilaba que familias sonorenses plantaran y cuidaran pequeños huertos de árboles frutales en los patios traseros de sus casas. En 1881, a partir de la inauguración del Ferrocarril de Sonora, se reactivó la economía y empezaron a prosperar extensos naranjales. En este tenor, a finales del siglo XIX y principios del XX, en el distrito de Hermosillo, particularmente en los municipios de Hermosillo y Villa de Seris, había alrededor de 85 huertas de naranjo. En éstas los citricultores cosechaban naranja de excelente calidad, pues contaban con tierras fértiles, agua en abundancia e instrumentos modernos para las labores agrícolas. Para su venta la fruta era empacada en las mismas huertas.

Para la comercialización de la fruta había una red de comercio bien estructurada por medio de la cual, la naranja levantada en los naranjales, se distribuía en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales. Dicha red estaba compuesta por pequeños, medianos y grandes productores, o sea, los empresarios naranjeros, y por comerciantes. Los pequeños, medianos y grandes cosecheros se catalogan como hombres de empresa porque cultivaban la fruta y la comercializaban, ya sea por cuenta propia, o en su defecto, a través de casas comerciales, comisionistas o agencias internacionales. Aquellos que producían mayores volúmenes de fruta, por lo regular, tendían a controlar la venta de la misma al concentrar, mediante la compra anticipada, la cosecha de los productores más pequeños. Los comerciantes, por su parte, únicamente jugaban el rol de intermediarios entre el productor y el consumidor final, más no participaban en los procesos de producción. De este modo, poco a poco, se conformó una sólida telaraña que servía para colocar en la mesa de los consumidores ricas y nutritivas naranjas. Para auxiliar a los empresarios y comerciantes en el mercadeo se contaba con medios de transporte adecuados. Dentro de la localidad la fruta se acarreaba en vehículos de tracción animal, puesto que sólo unos cuantos contaban con coches motorizados. Para colocar la fruta en lugares aledaños, otros estados y en el extranjero se empleaban vagones de tren refrigerados. Como las compañías ferrocarrileras cobraban tarifas diferenciales, convenía más trasladar "carros por entero" que carros a medio llenar. El consumidor final raramente se benefició de la reducción en los costos de transporte y/o de las tarifas especiales; los que se

favorecieron fueron los intermediarios, agentes de venta o comisionistas, esto es, el capital comercial.

Entre los empresarios naranjeros más importantes de la época se encontraban Lucas y Felipe Pavlovich. La actividad productiva de “L. J. Pavlovich y Hno.” se concentraba en Hermosillo, Villa de Seris y San José de Guaymas (1924 a 1927). Los suelos de los lugares mencionados tenían la composición y nutrientes indispensables para la fructificación de árboles sanos, fuertes y vigorosos; además, el clima de la zona, específicamente el calor y la humedad relativa del medio ambiente, favorecía la cosecha de ejemplares con cáscara “limpiecita” y rico sabor. Lo expuesto, aunado a programas de fertilización y riego, a las modernas técnicas de producción empleadas en el cultivo, cuidado y cosecha de la fruta, al uso aperos de labranza y maquinaria moderna, así como al apoyo de un equipo de trabajo capacitado y leal que realizaba sus tareas con esmero y dedicación, se conjugaron para que en los naranjales de la firma se recolectara naranja de magnífica calidad y gran sabor. Sin duda alguna, los hermanos yugoslavos, a diferencia del resto de sus homólogos, destacaron gracias a la fuerte inversión que realizaron en tecnología. Ejemplo de ello es la planta empacadora que establecieron para seleccionar, clasificar y empacar la fruta conforme a los criterios de calidad internacionales. La planta, dicho sea de paso, contaba con maquinaria moderna para llevar a cabo el proceso; además, fue la única de su género en Sonora, pues los demás citricultores empacaban la fruta en sus propias huertas. Los hermanos comercializaban la fruta de sus propias huertas y la que compraban a productores más pequeños, a través de una red comercial bien estructurada, en la que participaban pequeños y grandes mercaderes, comisionistas, etc.

La firma estaba integrada verticalmente; dicha integración era “hacia delante” porque una sola empresa controlaba el proceso productivo en todas sus fases: desde el cultivo hasta su comercialización. Este tipo de integración permitió la reducción de los costos de transacción involucrados en cada una de las etapas del proceso, así como una mayor cercanía con los consumidores. Lucas y Felipe Pavlovich eran empresarios modernos, innovadores y visionarios, que lograron conjugar habilidades, conocimientos, recursos económicos, infraestructura y un equipo de personas capaz, con el fin de establecer una plataforma sólida, a través de la cual controlaban el proceso productivo y comercial en su conjunto.

Como se observa, muchos hombres de empresa de Hermosillo y el Pueblo de Seris, invirtieron sus capitales en la citricultura. Algunos fueron más exitosos que otros, pero todos se distinguieron por su esfuerzo, audacia y sus ganas de triunfar. Si los citricultores hermosillenses se hubieran aglutinado en asociaciones citricolas, como lo hicieron los estadounidenses, probablemente hubieran conseguido reducciones en las tarifas ferrocarrileras y en los aranceles, desarrollado mejores canales de venta, etc., y, en consecuencia, hubieran destacado aún más.

Conclusiones

De acuerdo con los estudios empíricos realizados se concluye que la incursión de los cosecheros sonorenses en el negocio de producción y comercialización de naranja no fue producto de la casualidad, ni una moda, sino consecuencia de las reformas al marco institucional nacional y estatal. De este modo, se acepta la hipótesis planteada en las primeras páginas de esta investigación. En efecto, la creación de una estructura de incentivos adecuada coadyuvó a la integración del espacio, al fortalecimiento del mercado interno y proporcionó certidumbre, lo que a su vez, favoreció un ambiente de negocios estable. Ello impulsó a un grupo de empresarios hermosillenses a incursionar en el cultivo y compra-venta de naranja.

Como se puntualizó, la modificación de las reglas formales en todos los ámbitos de la economía llevadas a cabo por Díaz y su gabinete, de una u otra manera promovieron el despegue de la agricultura, la aparición de empresarios agrícolas innovadores, el surgimiento de una cultura agraria emprendedora y motivaron a los hombres de empresa radicados en Hermosillo a invertir en citricultura. Algunas lo hicieron directamente, otras de forma indirecta, pero el denominador común es que todas tuvieron un impacto positivo sobre la economía, puesto que favorecieron un ambiente de negocios estable, el surgimiento de nuevos negocios y el desarrollo de una red de empresarios alrededor de la cual se tejió la actividad productiva, mercantil y financiera de la ciudad.

Veamos con detenimiento cómo los arreglos institucionales alentaron a los empresarios a invertir en la cosecha y distribución de naranja. 1. *Las comunicaciones*. El ferrocarril permitió, por un lado, el transporte de fruta a lugares más distantes, en menos tiempo y por menos dinero y, por otro, realizar viajes de negocios y/o estudio al centro del país y al extranjero con el fin de adquirir insumos y bienes de capital, así como instruirse y capacitarse en el uso de tecnologías novedosas, nuevas técnicas de cultivo, etc. Las facilidades derivadas de la mejora en transporte y la consiguiente reducción de los costos de producción alentó la inversión en citricultura. Por su parte, el telégrafo también estimuló la citricultura, pues permitió comunicarse con proveedores, distribuidores, consumidores, entre otros. 2. *El marco normativo*. A raíz de las modificaciones al Código de Comercio se clarificaron los derechos de propiedad, se

reconocieron cinco tipos de sociedades mercantiles y se reglamentó la quiebra y disolución de empresas. Lo anterior, proporcionó certidumbre al proteger a los empresarios y los incitó a aglutinarse para invertir. 3. *Hacienda pública*. La abolición de las alcabalas y la abrogación de las aduanas interiores unificaron el espacio geográfico y económico, fortalecieron el mercado interno y dinamizaron el crecimiento, lo cual, a su vez, animó el cultivo y mercadeo de naranja. 4. *Legislación bancaria y financiera*. La creación de instituciones bancarias proporcionó estabilidad legal, redujo la incertidumbre y los costos de transacción, a la par que aumentó el volumen de crédito disponible. Todo ello motivó mayor inversión en citricultura. Como el crédito era insuficiente junto a los bancos siguió operando una red de prestamistas, lo que permitió a los pequeños agricultores acceder a préstamos y, por ende, a invertir. 5. *Legislación agrícola*. Una serie de leyes, reglamentos y ordenamientos promovieron el crecimiento de la agricultura (incluida la citricultura) al clarificar los derechos de propiedad; perfeccionar los títulos de propiedad de los predios para hacerla más segura, valiosa e impulsar su adquisición; y, otorgar seguridad a los propietarios al certificar su posesión. 6. *Legislación hidráulica*. Los cambios en materia hidráulica alentaron la producción de naranja, pues dieron certidumbre a los cosecheros al asegurar el flujo de agua para el riego de sus predios, incrementar el valor de los terrenos y apoyar el ensanche de la propiedad.

La mesa estaba puesta. Las ideas y el deseo de cambio circulaban por todas partes. Los citricultores hermosillenses tomaron el tren de la modernización. Efectivamente, supieron aprovechar las oportunidades que se les presentaron, pues eran hombres con características muy especiales. Se distinguieron por ser osados, emprendedores, innovadores y flexibles. No sólo se especializaron con éxito en el negocio de la naranja, también diversificaron sus intereses económicos y ocupaciones invirtiendo en ganadería, minería y comercio, otorgando créditos e hipotecas, incursionando en política, ocupando puestos públicos y/o ostentando cargos diplomáticos. Viajaban a la capital del país y al extranjero para instruirse, capacitarse en el uso de tecnología moderna y enterarse de las novedades en materia agraria, así como para adquirir insumos y bienes de capital. La complementariedad incrementó sus posibilidades de éxito; la participación en política les ayudó a hacer amistades y conexiones, lo que los fortificó todavía más; la educación les permitió integrar y fortalecer, aún más, sus empresas, así como diversificar sus intereses.

Aunque había un buen número de citricultores los que despuntaron fueron los Sres. Muñoz, Ruiz y Pavlovich. Como se estudio con antelación, contaban con los recursos materiales necesarios para producir naranja de excelente calidad, empacarla de acuerdo a los criterios de calidad internacionales y comercializarla en diferentes mercados. Lo anterior pone de manifiesto que las empresas naranjeras hermosillenses funcionaban como organizaciones familiares integradas verticalmente “hacia delante” (controlaban tanto el proceso de producción como el de comercialización). Una particularidad de estas empresas es que no ensancharon su base de operaciones a otras localidades de la región, sino que desde su matriz en Hermosillo distribuían el producto. Ello pudo haber actuado en su contra, pues, otros empresarios del periodo, sí extendieron sus intereses y zonas de influencia por medio de la apertura de sucursales. No se puede catalogar a los empresarios bajo estudio como una estirpe de larga duración, ni como una élite de poder, pues sus empresas no sortearon con éxito el problema de la sucesión, por lo que fueron organizaciones de una sola generación. A pesar de que la de Ruiz sobrevivió a su muerte, no se encontraron datos que indiquen que la segunda generación fue exitosa.

Es importante resaltar que Muñoz y Ruiz administraban pocas huertas (uno y dos, respectivamente), sin embargo se tomaron como puntos de referencia para el análisis porque su capacidad de diversificación, su manera de enfrentar los retos y responder ante las adversidades los situó un paso adelante respecto a otros cosecheros. Sin duda, de los tres empresarios estudiados los más importantes fueron los Pavlovich, su éxito se debió a que supieron aprovechar las condiciones del entorno en su favor. Por el sólo hecho de ser europeos gozaban de prestigio entre los notables de la región. De ahí que, en un principio, a pesar de no tener fortuna, formaran alianzas matrimoniales con miembros de familias de tradición en Hermosillo, lo que, en última instancia, les permitió arraigarse en la sociedad hermosillense e iniciar vínculos con otras familias poderosas de la región. Como se puede dilucidar, el casamiento exógamo, como estrategia de entrada a los círculos de poder económico y político, tuvo una importancia central en la formación de esta familia de empresarios. Los Vichis, con una conciencia clara de la forma en que se movía el mundo en el que operaban, se relacionaron con la clase política del país y ocuparon cargos diplomáticos. Ello les dio la oportunidad de hacer amistades y conexiones que en determinados momentos apalancaron sus esfuerzos, les ayudaron a fortificar sus negocios y ampliar su red de intereses con mayor provecho.

Otra peculiaridad de los hermanos yugoslavos es que tuvieron el buen tino de diversificar el rango de actividades a las que se dedicaban, pues combinaron operaciones agrícolas con especulaciones mineras, negocios mercantiles y financieros. De este modo, no sólo ensancharon su abanico de inversiones y su red de poder, sino que se posicionaron más apretadamente dentro del entramado económico y social de la ciudad. Vale decir que en su actividad agrícola se distinguieron por contar con terrenos fértiles, la puesta en marcha de programas de riego y fertilización, el uso de tecnología de punta, insumos de primera calidad, el apoyo de un equipo de trabajadores capaz, etc., lo que les permitió recolectar productos de buena calidad. Éstos eran comercializados en diferentes plazas a través de una red de comercio fuerte y sólida.

Los empresarios naranjeros no hubieran podido avanzar del modo en que lo hicieron de no haber contado con nichos de mercado para su producto, así como una red de comercialización para distribuirlo. Gracias a sus cualidades intrínsecas la naranja sonorensis (y en general, la mexicana), así como las limas y los limones gozaban de muy buena aceptación en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales (Estados Unidos, Canadá, Cuba y Guatemala). En el periodo de estudio, los cítricos mexicanos en el país y en la Unión Americana presentaron muchas variaciones, pues este indicador es muy sensible a todo tipo de *shocks* internos y externos; empero, se vendían a precios competitivos y fluctuaban de acuerdo a la estación, bajaban al iniciar la cosecha en California y Florida, subían al terminar. No obstante en territorio estadounidense los cítricos procedentes de México competían con los nativos, hondureños, jamaquinos, españoles e italianos, lograron posicionarse exitosamente en los gustos y preferencias de los consumidores.

Se concluye que la hipótesis fue aceptada, pues, como se comprobó a lo largo de estas líneas, los cambios en materia institucional condujeron, entre otras cosas, a la modernización del país, al surgimiento de empresarios agrícolas innovadores y a la expansión de la agricultura de exportación, incluida la citricultura. Por su importancia este tema seguramente será objeto de futuras investigaciones.

Archivos consultados

- Archivo General de la Nación (AGN).
- Archivo Histórico del Agua (AHA).
- Archivo Histórico del Gobierno del Estado de Sonora (AHGES).
- Archivo Histórico "Genaro Estrada" del Acervo Histórico Diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores (ASRE).
- Archivo del Centro de Estudios de Historia de México CONDUMEX.
- Archivo del Museo del Instituto Nacional de Antropología e Historia (AMINAH).
- Instituto Catastral y Registral del Estado de Sonora (ICRESON).

Entrevistas

Salazar, Alejandra (2000). Entrevista a José Pavlovich Escobosa en Hermosillo, Son. Día miércoles 20 de septiembre de 2000.

Salazar, Alejandra (2000). Entrevista a René Pavlovich Camou en Hermosillo, Son. Día sábado 28 de octubre de 2000.

Salazar, Alejandra (2001). Entrevista a María Munguía Ramos de Siqueiros en Hermosillo, Son. Día miércoles 26 de septiembre de 2001.

Salazar, Alejandra (2001). Entrevista a María Belén Navarrete de Martínez de Castro en Hermosillo, Son. Día viernes 28 de septiembre de 2001.

Salazar, Alejandra (2001a). Entrevista a José Pavlovich Escobosa en Hermosillo, Son. Día sábado 29 de septiembre de 2001.

Salazar, Alejandra (2001c). Entrevista a José Pavlovich Escobosa en Hermosillo, Son. Día viernes 14 de diciembre de 2001.

Salazar, Alejandra (2002a). Entrevista a José Pavlovich Escobosa en Hermosillo, Son. Día martes 5 de marzo de 2002.

Salazar, Alejandra (2002d). Entrevista a José Pavlovich Escobosa en Hermosillo, Son. Día miércoles 19 de junio de 2002.

Salazar, Alejandra (2002). Entrevista a Gilberto Escobosa Gámez en Hermosillo, Son. Día lunes 24 de junio de 2002.

Salazar, Alejandra (2002). Entrevista a Czarina Sarmiento Ortiz de Sugich en Hermosillo, Son. Día lunes 1 de julio de 2002.

Salazar, Alejandra (2002a). Entrevista a Juan Antonio Pavlovich Valenzuela en Hermosillo, Sonora. Día martes 9 de julio de 2002.

Salazar, Alejandra (2002). Entrevista a Ana Lourdes, Carlos Enrique y Arturo Felipe Salazar Pavlovich en Hermosillo, Son. Día domingo 14 de julio de 2002.

Salazar, Alejandra (2002b). Entrevista a Juan Antonio Pavlovich Valenzuela en Hermosillo, Son. Día miércoles 7 de agosto de 2002.

Referencias

Aguilar Camín, Héctor. *La frontera nómada: Sonora y la Revolución Mexicana*. México, D.F.: Editorial Cal y Arena, 1997. 623 p.

Almada Bay, Ignacio. *Cambio y continuidad en redes de empresarios en Sonora. Del Porfiriato a la revolución, 1885-1935*. Ponencia presentada en la III Semana de Historia Económica del Norte de México, 2005, Hermosillo, Son.

Almada Bay, Ignacio y José Marcos Medina Bustos. *Historia panorámica del Congreso del Estado de Sonora, 1825–2000*. México, D.F.: Editorial Cal y Arena, H. Congreso del Estado de Sonora, 2001. 578 p.

Ayala Espino, José. *Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*. México, D.F.: FCE, 2003. 448 p.

Ayala Espino, José. *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México, D.F.: FCE, 2000. 397 p.

Balmori, Diana, Stuart F. Voss y Miles Wortman. *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*. Sección de obras de sociología. México, D.F.: FCE, 1990. 335 p.

Barrera Graf, Jorge. *Codificación en México. Antecedentes. Código de comercio de 1889, perspectivas*. [en línea], México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991, [citado 14 abril 2006], Serie: E. VARIOS, Núm. 50, Formato html, Disponible en Internet: <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/5.pdf>, ISBN 968-36-2025-6.

Beyer, Harald. *Ronald H. Coase y su contribución a la teoría de la economía y del derecho*. [en línea], Chile, Centro de Estudios Públicos, 1992, [citado 10 junio 2006], Revista Estudios Públicos (Núm. 45), Formato pdf, Disponible en Internet: <http://demo.vrweb.cl/cgi-bin/dms/procesa.pl?plantilla=%2fdms%2fbase%2html&contenido=documento&idd oc =1093>, ISSN 0716-1115.

Boletín Comercial. México, D.F.: SRE, vol. 1–10, 12–15, 17–23, 1923–1930.

Boletín Comercial. México, D.F.: SRE, tomo I–VIII, 1911–1913.

Boletín de Agricultura, Minería é Industrias. México, D.F.: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, año I–IX, 1891–1899.

Boletín de la Secretaría de Fomento, Colonización é Industria de la República Mexicana. México: Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, 1909–1911.

Boletín de la Sociedad de Geografía y Estadística de la República Mexicana. México, D.F.: Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, época V, tomo 5, 551 p.

Boletín Oficial de la Secretaría de Relaciones Exteriores. México, D.F.: SRE, tomo I–V, VII, X–XI, XIV–XXXI, 1895–1898, 1900, 1902–1910.

Bortz, Jeffrey L. y Stephen Haber. "The New Institutional Economics and Latin American Economic History". En *The Mexican Economy, 1870–1930. Essays on the Economic History of the Institutions, Revolution, and Growth* por Jeffrey L. Bortz y Stephen Haber, editores. Palo Alto, CA.: Stanford University Press, 2002. Pp. 1–20.

Calderón, Francisco. "Los ferrocarriles". En *Historia moderna de México, VII-I: El Porfiriato, la vida económica* por Daniel Cosío Villegas, coordinador. México, D.F.: Editorial Hermes, 1985. Pp. 483–634.

Cárdenas, Enrique. *Cuando se originó el atraso económico de México. La economía mexicana en el largo siglo XIX, 1780–1920*. Madrid, Esp.: Editorial Biblioteca Nueva, S.L., Fundación Ortega y Gasset, 2003. 357 p.

Castañeda Zavala, Jorge. "La transformación de hacienda pública: de la república restaurada al Porfiriato". En *Revista Análisis Económico*. México, D.F.: UAM–Azcapotzalco, vol. XV, núm. 032, 2000. Pp. 257–279.

Cerutti, Mario y Carlos Marichal. "Estudio introductorio". En *La banca regional en México (1870–1930)* por Mario Cerutti y Carlos Marichal, compiladores. México, D.F.: COLMEX, FCE, 2003. Pp. 9–46.

Coase, Ronald H. *El problema del costo social*, [en línea], Chile, Centro de Estudios Públicos, [citado 10 junio 2006], Revista Estudios Públicos, Formato pdf, Disponible en Internet: <http://eumed.net/cursecon/textos/coase-costos.pdf>, ISSN 0716-1115. Artículo publicado originalmente en *The Journal of Law and Economics*, octubre 1960.

Coastworth, John. *El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato*, 2 vol. Colección SEP–Setentas. México, D.F.: Ediciones Era, 1976.

Coello Salazar, Ermilo. "El comercio interior". En *Historia moderna de México, VIII-II: El Porfiriato, la vida económica* por Daniel Cosío Villegas, coordinador. México, D.F.: Editorial Hermes, 1985. Pp. 731–787.

Connolly, Priscilla. *El contratista de don Porfirio. Obras públicas, deuda y desarrollo desigual*. México, D.F.: El Colegio de Michoacán, UAM–Azcapotzalco, FCE, 1997. 423 p.

Cooter, Robert y Thomas Ullen. *Derecho y Economía*. México, D.F.: FCE, 1998. 686 p.

Corral, Ramón, Gobernador del Estado de Sonora (1887–1891). *Memoria de la Administración Pública del Estado de Sonora, presentada á la Legislatura del mismo por el Gobernador Ramón Corral, 1*. Guaymas, Son.: Imprenta de E. Gaxiola y Ca. á cargo de Luis Valdés, 1891. 598 p.

Corral, Ramón, Gobernador del Estado de Sonora (1887–1891). *Memoria de la Administración Pública del Estado de Sonora, presentada á la Legislatura del mismo por el Gobernador Ramón Corral, 2*. Guaymas, Son.: Imprenta de E. Gaxiola y Ca. á cargo de Luis Valdés, 1891. 474 p.

Cossío Silva, Luis. "La agricultura". En *Historia moderna de México, VII-I: El Porfiriato, la vida económica* por Daniel Cosío Villegas, coordinador. México, D.F.: Editorial Hermes, 1985. Pp. 1–133.

Cuevas Arámburu, Mario, compilador. *Sonora, textos de su historia, 3*. México, D.F.: Gobierno del Estado de Sonora, Instituto Mora, 1989. 393 p.

Dávila, Francisco T. *Sonora histórico y descriptivo*. Nogales, AZ.: Tipografía de R. Bernal, 1894. 328 p.

Demsetz, Harold. *Hacia una teoría de los derechos de propiedad*, [en línea], [citado 10 junio 2006], Formato pdf, Disponible en Internet: http://www.eumed.net/cursecon/textos/Demsetz_teor%C3%ADa-derechos-propiedad.pdf. Artículo publicado originalmente en *The American Economic Review, Paper and Proceedings*, mayo 1967.

Diario Oficial del Supremo Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Tomo XXXIII, núm. 17, viernes 19 de julio de 1895.

Díaz Dufoo, Carlos. *México y los capitales extranjeros*. París, Francia: Librería de la Vda. de Ch. Bouret, Imprenta Francesa, 1918. 542 p.

Díaz, Porfirio, Presidente de México (1877–1911). *Informe que en el último día de su período constitucional da á sus compatriotas El Presidente de los Estados–Unidos Mexicanos Porfirio Díaz, acerca de los actos de su administración*. México: Tipografía de Gonzalo A. Esteva, 1880. 54 p.

Díaz, Porfirio, Presidente de México (1877–1911). *Informe que da á sus compatriotas el Ciudadano General Porfirio Díaz, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos acerca de los actos de su administración en el período constitucional de 1º de Diciembre de 1884 á 30 de Noviembre de 1888*. México: Impreso por Francisco Díaz de León, 1888. 95 p.

Díaz, Porfirio, Presidente de México (1877–1911). *Informe del C. General Porfirio Díaz, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos á sus compatriotas acerca de los actos de su administración en el período constitucional de 1º de Diciembre de 1888 á 30 de Noviembre de 1892*. México: Imprenta de F. Díaz de León Sucesores, S.A., 1892. 120 p.

Díaz, Porfirio, Presidente de México (1887–1911). *Informe del Ciudadano General Porfirio Díaz, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos á sus compatriotas acerca de los actos de su administración en el período constitucional comprendido entre el 1º de Diciembre de 1896 á 30 de Noviembre de 1900*. México: Imprenta del Gobierno, en el Ex–Arzobispado, 1900. 135 p.

Díaz, Porfirio, Presidente de México (1887–1911). *Informe del Ciudadano General Porfirio Díaz, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos á sus compatriotas acerca de los actos de su administración en el período constitucional comprendido entre el 1º de Diciembre de 1900 á 30 de Noviembre de 1904*. México: Imprenta del Gobierno Federal, 1904. 219 p.

Directorio Comercial del Estado de Sonora. Hermosillo, Son.: Healy–Genda Editores, 1920. 430 p.

Directorio Comercial de la Costa Occidental 1939–1940. Guadalajara, Jal.: Publicidad Comercial, s.f. S.p.

Directorio Comercial de la Costa Occidental de México 1941–1942. Guadalajara, Jal.: Publicidad Comercial, s.f. S.p.

Directorio Comercial del Noroeste de México 1951–1952. Guadalajara, Jal.: Publicidad Comercial, s.f. S.p.

Durón Noriega, Luis Jorge, Benjamín Valdez Gazcón, Humberto Núñez Moreno y Francisco González Vázquez. *El Naranja en la Costa de Hermosillo*. Folleto Técnico, 6. Hermosillo, Son.: SARH, INIFAP, CIANO, CECH, 1990. 68 p.

El Heraldo Agrícola. Órgano del agricultor mexicano. Mayo 1900–Diciembre 1904.

Encinas Blanco, Ángel. "Los Naranjos y los Árboles más antiguos y los más hermosos de Hermosillo". En *XXI Simposio de la Sociedad Sonorense de Historia: El Agua y la Agricultura*. Hermosillo, Son.: SSHAC, 1999. Pp. 1–8.

Escobosa Gámez, Gilberto. *Crónicas, Cuentos y Leyendas Sonorenses*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1984. 199 p.

Escobosa Gámez, Gilberto. "Crónicas de la Ciudad de los Naranjos". En *Memoria del IX Simposio de Historia y Antropología de Sonora*. Hermosillo, Son.: Instituto de Investigaciones Históricas, UNISON, 1985. Pp. 324–337.

Escobosa Gámez, Gilberto. *Hermosillo en mi memoria. Crónica*. 2 ed. Hermosillo, Son.: Talleres Gráficos de Flash Printers, 1998. 299 p.

Escobosa Gámez, Gilberto. "Las huertas de naranja; las primeras empresas". En *El Imparcial*. Hermosillo, Son.: octubre, 1997. P. 4.

Estadística Gráfica, Empresa de Ilustraciones. *Estadística Gráfica. Progreso de los Estados Unidos Mexicanos. Presidencia del Sr. General Don Porfirio Díaz. 1896.* México, D.F.: s.p.i. 270 p.

Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911. México, D.F.: COLMEX, 1960. 558 p.

Extracto obtenido de un escrito proporcionado por Arturo Felipe Salazar Pavlovich.

Frisch Phillips, Walter. *Los viejos códigos y las leyes modernas*, en línea], México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991, [citado 14 abril 2006], Serie: E. VARIOS, Núm. 50, Formato html, Disponible en Internet: primera parte: <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/11.pdf>; segunda parte: <http://www.Bibliojuridica.org/libros/2/640/12.pdf>, ISBN 968-36-2025-6.

Fuentes, Carlos. *El naranjo*. México, D.F.: Editorial Alfaguara, 1999. 253 p.

Fujigaki Cruz, Esperanza. *La agricultura, siglos XVI al XX*. México, D.F.: UNAM, Editorial Océano, 2004. 199 p.

Fujigaki Cruz, Esperanza. *Modernización Agrícola y Revolución. Haciendas y compañías agrícolas de irrigación del norte de México: 1910–1929*. México, D.F.: Facultad de Economía, UNAM, 2001. 269 p.

Galaz, Fernando A. *Dejaron huella en el Hermosillo de ayer y de hoy: Crónicas de Hermosillo de 1700 a 1967*. 2 ed. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1996. 625 p.

García Granados, Ricardo. *La Constitución de 1857 y las leyes de reforma en México. Estudio histórico–sociológico*. México, D.F.: Tipografía Económica, 1906. 133 p.

García y Alva, Federico. *México y sus progresos. Álbum–Directorio del Estado de Sonora, 1905–1907*. Hermosillo, Son.: Imprenta oficial dirigida por Antonio B. Monteverde, 1905–1907. S.p.

Garner, Paul. *Porfirio Díaz. Del héroe al dictador: una biografía política*. México, D.F.: Editorial Planeta Mexicana, 2003. 291 p.

Gómez, Mónica. "El crecimiento de la banca local de emisión en México, 1897–1910". En *La banca regional en México (1870–1930)* por Mario Cerutti y Carlos Marichal, compiladores. México, D.F.: COLMEX, FCE, 2003. Pp. 321–345.

González, Luis. "El liberalismo triunfante". En *Historia General de México*, 2. México, D.F.: COLMEX, 1998. Pp. 897–1015.

González, Manuel, Presidente de México (1880-1884). *Manifiesto que en el último día de su período constitucional da á sus compatriotas el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos Manuel González, informando acerca de los actos de su administración*. México, D.F.: Tipografía Literaria de Filomeno Mata, 1884. 140 p.

González Roa, Fernando. *El aspecto agrario de la Revolución Mexicana*. México, D.F.: Poder Ejecutivo Federal, Departamento de Aprovisionamientos Generales, Dirección de Talleres Gráficos, 1919. 328 p.

Gracida Romo, Juan José. "Génesis y consolidación del Porfiriato en Sonora (1883–1895)". En *Historia General de Sonora, IV: Sonora Moderno: 1880–1929*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985. Pp. 19–74.

Gracida Romo, Juan José. "El Sonora moderno (1892–1910)". En *Historia General de Sonora, IV: Sonora Moderno: 1880–1929*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985. Pp. 77–138.

Gracida Romo, Juan José. *La llegada de la modernización a Sonora: Establecimiento del ferrocarril (1880–1897)*. Colección Alforja del Tiempo, 5. Hermosillo, Son.: UNISON, 2001. 172 p.

Gracida Romo, Juan José. "Notas sobre la inversión extranjera en Sonora, 1854–1910". En *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México. Siglo XIX* por Jaime Olveda, editor. México, D.F.: El Colegio de Jalisco, 1996. Pp. 67–79.

Gracida Romo, Juan José y Cynthia Radding de Murrieta. *Sonora. Una historia compartida*. México, D.F.: Gobierno del Estado de Sonora, Instituto Mora, 1989. 333 p.

Gutelman, Michel. *Capitalismo y reforma agraria en México*. México, D.F.: Ediciones Era, 1981. 290 p.

Gutiérrez, Edgar O. "Bancos, banqueros y negocios en la Sonora Porfiriana". En *Los bancos noroccidentales de México* por Jaime Olveda, coordinador. Zapopan, Jal.: El Colegio de Jalisco, 2001. Pp. 13–42.

Gutiérrez, Juan Ramón. "La naranja de Hermosillo fue adquirida por los Pavlovich". En *El Imparcial*. Hermosillo, Son.: s.f.. S.p.

Hernández, Fortunato. *Las Razas Indígenas de Sonora y la Guerra Yaqui*. México, D.F.: Talleres de la Casa Editorial "J. de Elizalde", 1902. 295 p.

Holden, Robert. *Mexico and the Survey of Public Lands: The Management and Modernization, 1876–1910*. De Kalb, IL.: Northern Illinois University Press, 1994. 235 p.

Izábal, Rafael, Gobernador del Estado de Sonora (1903–1907). *Memoria de la Administración Pública del C. Rafael Izábal durante el periodo constitucional de 1903 a 1907*. Hermosillo, Son.: Imprenta oficial a cargo de Antonio B. Monteverde, 1907. S.p.

Karp, Lian. *Semblanza de Hermosillo a través de las Crónicas*. Hermosillo, Son.: Imparcolor, S.A., 1992. 82 p.

Katz, Friedrich. "La República Restaurada y el Porfiriato". En *Ensayos mexicanos* por Friedrich Katz. México, D.F.: Alianza Editorial, 1994. Pp. 159–245.

Kuntz Ficker, Sandra. "Los ferrocarriles y la formación del espacio económico en México, 1880–1910". En *Ferrocarriles y obras públicas* por Sandra Kuntz Ficker y Priscilla Connolly, coordinadoras. Lecturas de Historia Mexicana. México, D.F.: Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, COLMEX, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, 1999. Pp. 105–137.

"La inmigración china es perjudicial. Vengan inmigrantes europeos". En *El Heraldillo Agrícola. Órgano del Agricultor Mexicano*. México, D.F.: Ignacio Carranza, tomo 1, núm. 7, septiembre, 1900. Pp. 1–2.

López Ochoa, Marco Antonio. *Sonora: Tierra de caudillos. Capitalismo y dominación en Sonora (1880–1984)*. S.I.: s.e., 1989. 165 p.

Maurer, Noel H. "Finance and oligarchy: banks, politics and economic growth in Mexico, 1876–1928". Tesis de doctorado en historia; Palo Alto, CA.: Departamento de Historia, Stanford University, 1997. 317 p.

México, Leyes, etc. *Recopilación de leyes, decretos y providencias de los poderes Legislativo y Ejecutivo de la Unión formada por la redacción del "Diario Oficial", XLIII: julio a diciembre de 1884*. México, D.F.: Imprenta del Gobierno, en el Ex-Arzobispado, 1886. 574 p.

México, Secretaría de Programación y Presupuesto. *México a través de los informes presidenciales. Las comunicaciones*. México: Secretaría de la presidencia, 1976. 491 p.

México, Secretaría de Programación y Presupuesto. *México a través de los informes presidenciales. La obra hidráulica*. México: Secretaría de la presidencia, 1976. 235 p.

Molina Molina, Flavio. *Ciudad de Hermosillo 1910–1993*. Hermosillo, Son.: ISC, 2001. 383 p.

Molina Molina, Flavio. *Historia de Hermosillo Antiguo. En Memoria del Aniversario Doscientos de haber recibido el título de Villa de Pitic (1783–1983)*. Hermosillo, Son.: Fuentes Impresores, S.A., 1983. 394 p.

North, Douglass C. *Desempeño económico en el transcurso de los años*. Conferencia en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nóbel de Ciencias Económicas, [en línea], [citado 9 junio 2006], Formato html, Disponible en Internet: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>.

North, Douglass C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, D.F.: FCE, 1993.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1878 á 1879. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia. México: Imprenta de I. Cumplido, 1881. S.p.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1879 á 1880. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia. México: Imprenta de I. Cumplido, 1882. S.p.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1880 á 1881. Formada por la sección 7a. de la Secretaría de Hacienda. México: Imprenta de I. Cumplido, 1888. S.p.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1881 á 1882. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia. México: Tipografía literaria de Filomeno Mata, 1883. S.p.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1882 á 1883. Formada bajo la dirección de José M. Garmendia. México: Tipografía literaria de Filomeno Mata, 1883. S.p.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1883 á 1884. Formada bajo la dirección de Javier Stávoli. México: Imprenta del Gobierno Federal, 1885. 24 p.

Noticia de exportación de mercancías en el año fiscal de 1884 á 1885. Formada bajo la dirección de Javier Stávoli. México: Imprenta del Gobierno Federal, 1886. 23 p.

Orozco, Enrique. *La evolución de la legislación mercantil en la República desde la fecha de la Independencia Nacional, hasta nuestros días*. México, D.F.: Tipografía de la viuda de F. Díaz de León, Sucs., 1911. 105 p.

Orts Serrano, José. *La sucesión en la empresa familiar*, [en línea], [citado 22 mayo 2006], Formato html, Disponible en Internet: http://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/empresa-familiar/padre-fundador-un-ico-propietario.htm.

Peñañiel, Antonio. *Anuario estadístico de la República Mexicana*. México: Secretaría de Fomento, 1893–1907.

Pérez Bedolla, Raúl Gerardo. "Geografía de Sonora". En *Historia General de Sonora, I: Periodo Prehistórico y Prehispánico*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985. Pp. 111–172.

Pineda Pablos, Nicolás. "Los extranjeros en Sonora y el caso del Alcalde extranjero". En *Sonora: Historia de la Vida Cotidiana* por Virgilio López Soto, coordinador. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, SEC, SSHAC, 1998. Pp. 233–239.

"Presidentes Municipales de Hermosillo". En *El Pitic*. Hermosillo, Son.: 18 de abril, 2001). P. 10.

Quijada Hernández, Armando. "Hermosillo visto por un extranjero en 1842". En *Memorias del Simposio Juan Bautista de Escalante: Hermosillo en el tiempo, 1700–2000*. Hermosillo, Son.: ISC, 2000. Pp. 65–70.

Ramírez, José Carlos, Ricardo León y Oscar Conde. "Cárdenas y las dos caras de la recuperación". En *Historia General de Sonora, V: Historia Contemporánea de Sonora: 1929–1984*. Hermosillo, Son.: Gobierno del Estado de Sonora, 1985. P. 113–128.

Riguzzi, Paolo. "Inversión extranjera e interés nacional en los ferrocarriles mexicanos, 1880–1914". En *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850–1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada* por Carlos Marichal, coordinador. Serie Estudios. México, D.F.: COLMEX, FCE, Fideicomiso de Historia de las Américas, 1996. Pp. 159–177.

Riguzzi, Paolo. "Los caminos del atraso: tecnología, instituciones e inversión en los ferrocarriles mexicanos, 1850–1900". En *Ferrocarriles y vida económica en México (1850–1950). Del surgimiento tardío al decaimiento precoz* por Sandra Kuntz y Paolo Riguzzi, coordinadores. México, D.F.: El Colegio Mexiquense, Ferrocarriles Nacionales de México, UAM–Xochimilco. Pp. 31– 97.

Riguzzi, Paolo. "Sistema financiero y crédito agrícola en México, 1897–1913". En *Memorias del Congreso de la Asociación Mexicana de Historia Económica*. México, D.F.: UNAM, 2004. 32 p.

Riguzzi, Paolo. "The Legal System, Institutional Change, and Financial Regulation in Mexico, 1870–1910: Mortgage Contracts and Long–Term Credit". En *The Mexican Economy, 1870–1930. Essays on the Economic History of the Institutions, Revolution, and Growth* por Jeffrey L. Bortz y Stephen Haber, editores. Stanford, CA.: Stanford University Press, 2002. Pp. 120–158.

Roemer, Andrés. *Introducción al Análisis Económico del Derecho*. México, D.F.: FCE, 1994. 114 p.

Romero, Matías. *Geographical and Statistical Notes on Mexico*. New York, NY: G. P. Putnam's Sons, The Knickerbocker Press, 1898. 286 p.

Romero Gil, Juan Manuel. *La minería en el noroeste de México: utopía y realidad 1850–1910*. México, D.F.: UNISON, Plaza y Valdés Editores, 2001. 373 p.

Romo Salazar, Óscar. "Aquellas Semanas Santas". En *El Imparcial*. Hermosillo, Son.: 30 de marzo, 2002. P. 6A.

Ruiz, Olivia. "Los rincones del crecimiento: inversión extranjera, desarrollo desigual y espacio en Sonora, 1880–1910". En *Región y Sociedad. Revista de El Colegio de Sonora*. Hermosillo, Son.: COLSON, vol. 11, núm. 18, julio–diciembre, 1999. Pp. 103–121.

Salazar, Marco Antonio y Guadalupe Beatriz Aldaco, coordinadores. *Primero fue la Justicia. Formación del Poder Judicial en Sonora*. Hermosillo, Son.: Supremo Tribunal de Justicia, Gobierno del Estado de Sonora, tomo II, 1997. 159 p.

Salazar Anaya, Delia. *La población extranjera en México (1895-1990). Un recuento con base en los Censos Generales de Población*. México, D.F.: INAH, 1996. 489 p.

Salinas Martínez, Arturo. *Las sociedades mercantiles en el Código de Comercio de 1889*, [en línea], México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991, [citado 14 abril 2006], Serie: E. VARIOS, Núm. 50, Formato html, Disponible en Internet: <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/30.pdf>, ISBN 968-36-2025-6.

Sanderson, Steven E. *Agrarian populism and the Mexican state. The struggle for land in Sonora*. Berkeley, CA.: University of California Press, 1981. 290 p.

Schnitzler, Hermann. *The Republic of Mexico. Its agriculture, commerce and industries*. New York: Nicholas L. Brown, 1924. 637 p.

Secretaría de Fomento. *Memoria presentada al Congreso de la Unión por el Secretario de Estado y del Despacho de Fomento, Colonización e Industria de la República Mexicana*. México: Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, 1897–1911.

Secretaría de Fomento, Colonización é Industria, Dirección General de Estadística. *Importación y exportación de la República Mexicana. Año 1899*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1900. 233 p.

Secretaría de Fomento, Colonización é Industria, Dirección General de Estadística. *Importación y exportación de la República Mexicana. Año 1900*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1901. 187 p.

Senado de la República. *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*. México, D.F.: Talleres Gráficos de la Nación, 1974. S. p.

Síntesis de Información Geográfica del Estado de Sonora. Aguascalientes, Ags.: INEGI, 2000. 88 p.

Sociedad Anónima de Concursos de Coyoacán. *Reseña de la Primera y Segunda Exposiciones de Flores, Pájaros y Peces de Ornato y Primera y Segunda de Frutas y Legumbres celebradas en la Villa de Coyoacán en los meses de Abril de 1895 y Agosto de 1896. Discursos, Conferencias y Documentos relativos*. México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1897. 150 p.

Sombart, Werner. *El burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Madrid, Esp.: Alianza Editorial, 1998. 371 p.

Sonora y sus actividades. Directorio Comercial, Industrial, Minero, Agrícola, Ganadero, Profesional y de Propietarios de Bienes Raíces. 1947. Magdalena, Son.: Editado por J. Mijares Palencia e hijos, 1946. 232 p.

Sosa Barajas, Sergio Walter. *El Porfiriato: la cuestión del riego y la revolución*. México, D.F.: CIESAS, CNA, s.f. 193 p.

Tenorio Trillo, Mauricio. *Artilugio de la nación moderna. México en las exposiciones universales, 1880–1930*. México, D.F.: FCE, 1998. 409 p.

Tinker Salas, Miguel. *In the shadow of the eagles: Sonora and the transformation of the border during the Porfiriato*. Berkeley, CA: University of California Press, 1997. 347 p.

"Transforman a Yugoslavia". En *El Imparcial*. Hermosillo, Sonora: 15 de marzo, 2002. P. 22A.

Ulloa, Pedro N. *El Estado de Sonora y su situación económica al aproximarse el primer centenario de la independencia nacional*. Hermosillo, Son.: Imprenta del gobierno á cargo de A. B. Monteverde, 1910. 216 p.

Uribe García, Jesús Félix. *Breve historia urbana de Hermosillo*. Hermosillo, Son.: SSHAC, 1987. 60 p.

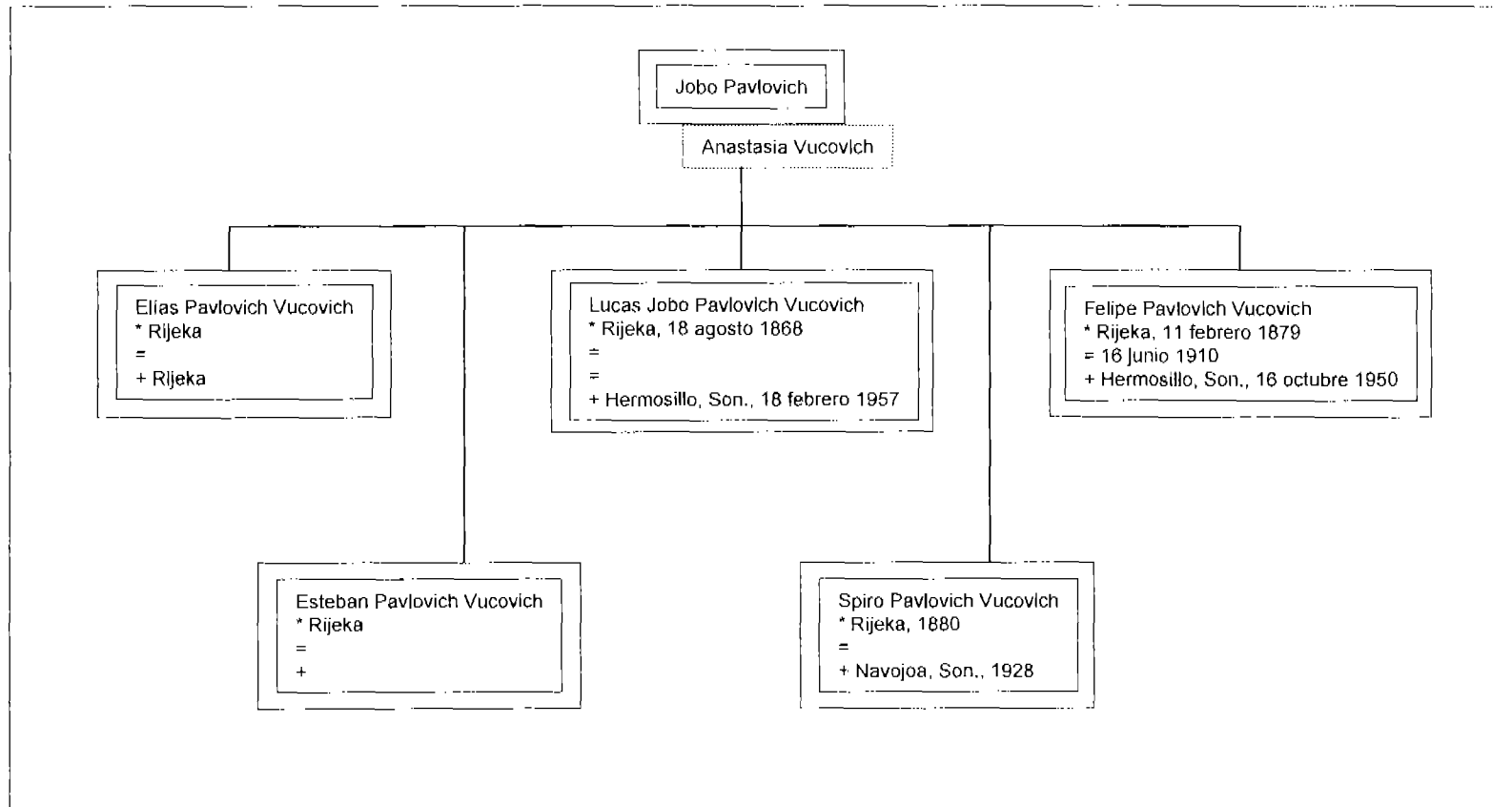
Ursúa, F. A. *Empaque de naranjas en California, Estados Unidos de América*. México, D.F.: Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, 1914. 19 p.

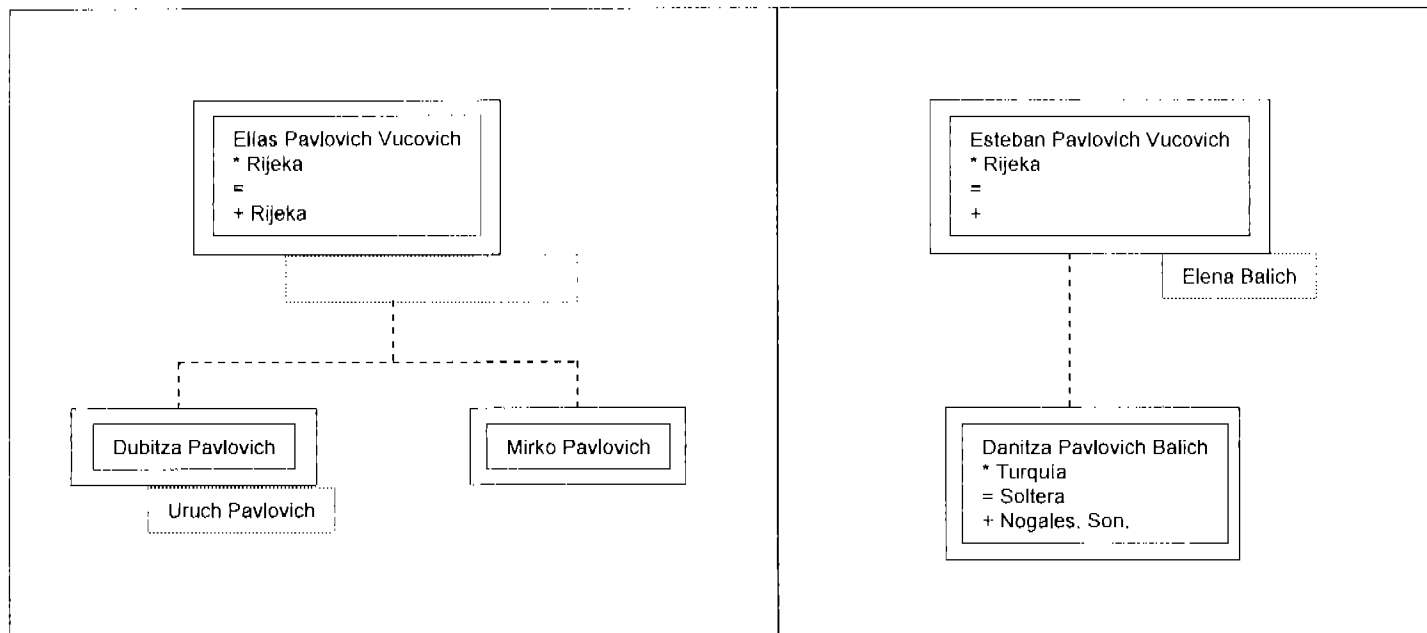
Valdaliso, Jesús Ma. y Santiago López. *Historia económica de la empresa*. Barcelona, Esp.: Nuevos Instrumentos Universitarios, Editorial Crítica, S.L., 2000. 573 p.

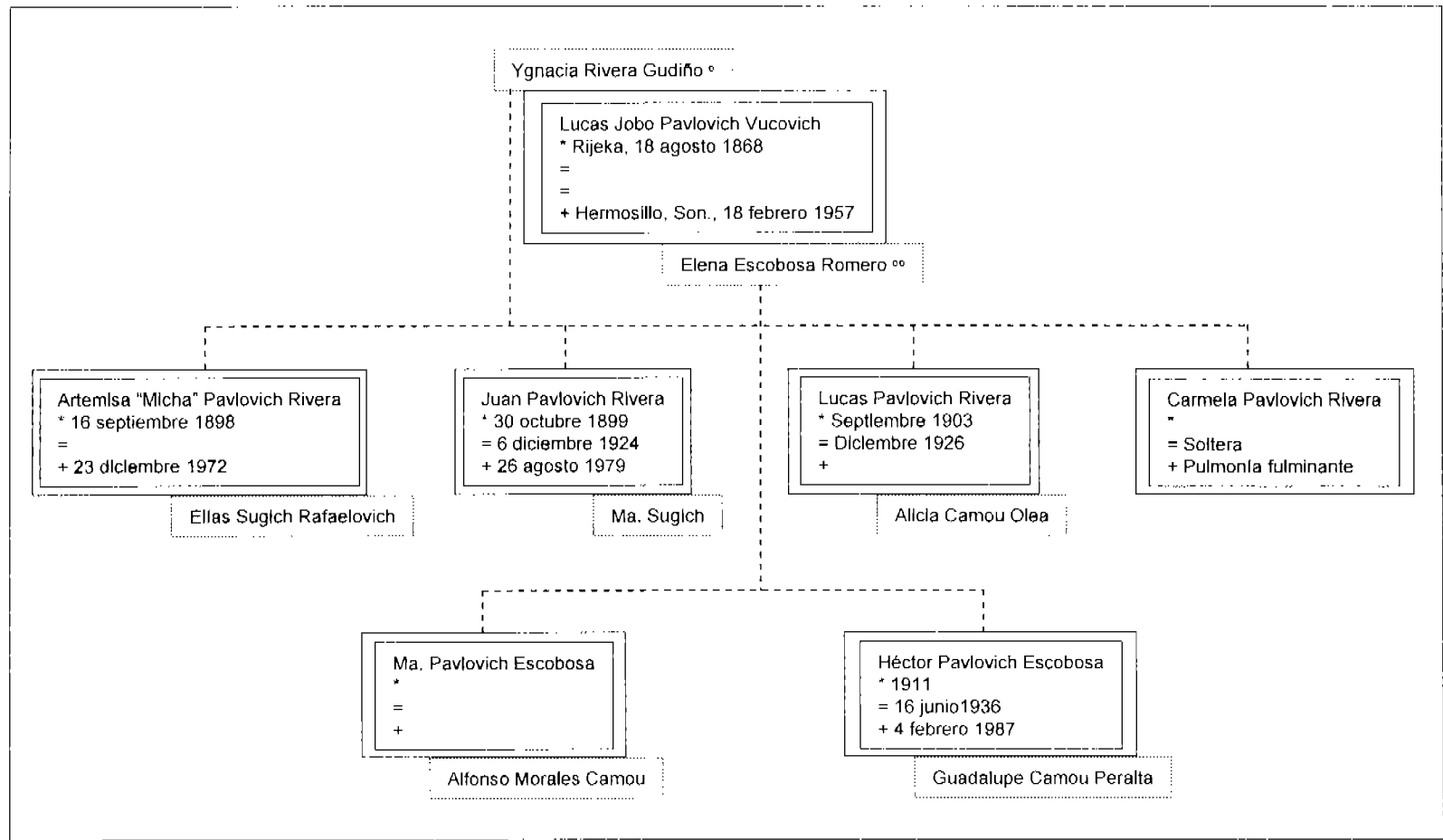
Wikipedia, *Empresa familiar*, [en línea], [citado 22 mayo 2006], Formato hmtl. Disponible en Internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_familiar.

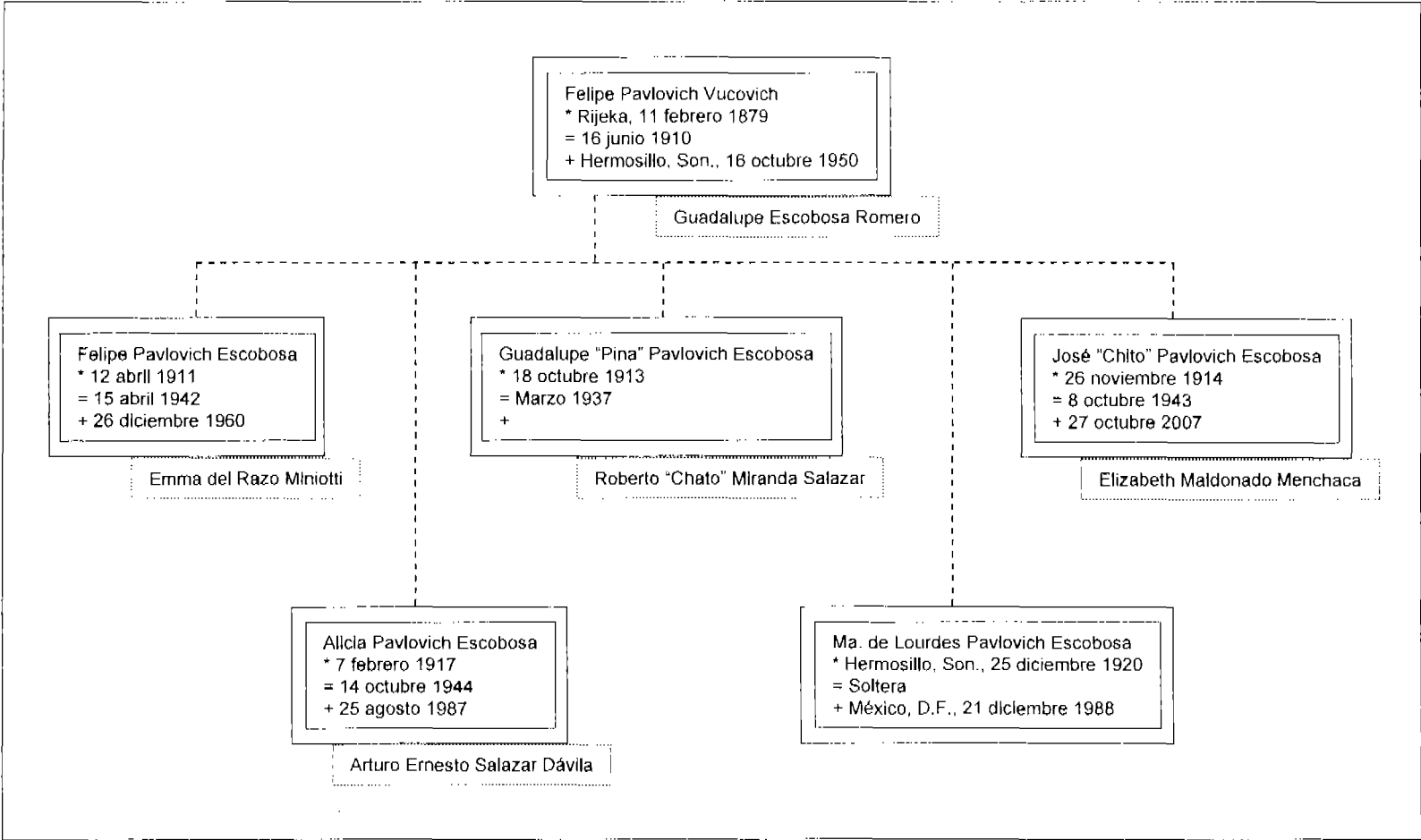
Zuleta, Ma. Cecilia. "La prensa agrícola del Porfiriato como fuente para la historia económica (Ensayo de fuentes)". En *Signos Históricos*. México, D.F.: Departamento de Filosofía, UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés Editores, vol. 1, núm. 2, julio-diciembre, 1999. Pp. 59-88.

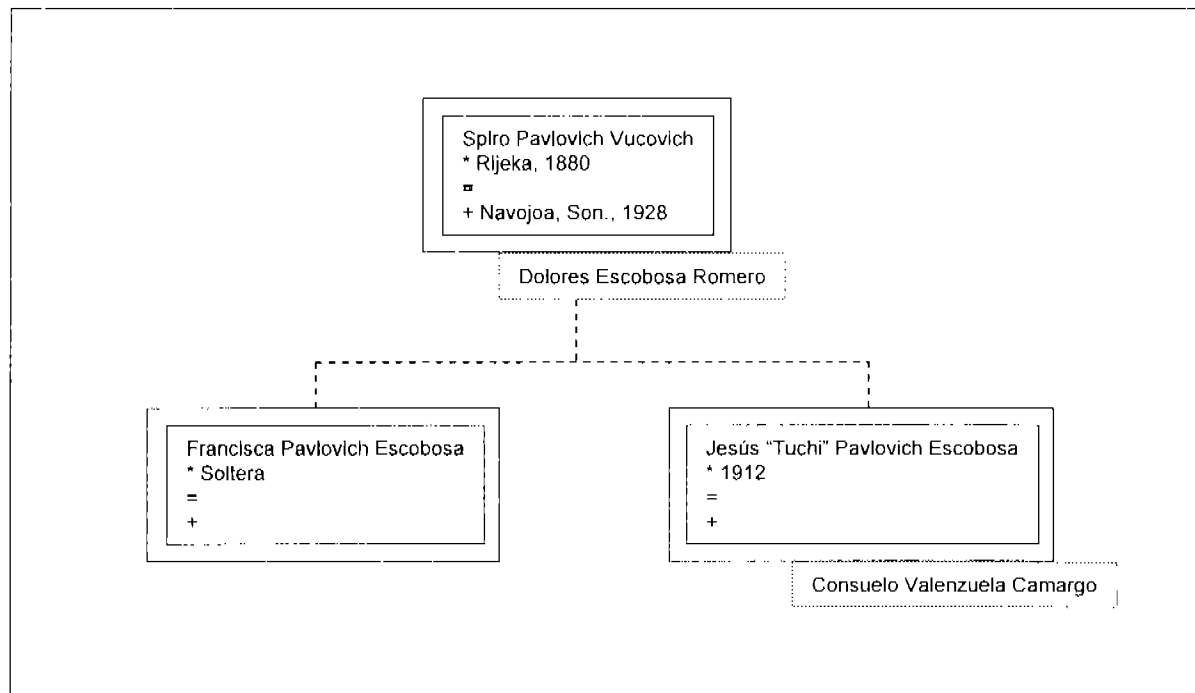
Anexo 1
Árbol genealógico de la familia Pavlovich












Clave del árbol genealógico:

	Descendientes directos de la familia Pavlovich
—	Primera generación
---	Segunda generación
*	Fecha de nacimiento
=	Fecha de boda
+	Fecha de defunción
o	Primer cónyuge
oo	Segundo cónyuge

Nota: El que esto escribe es descendiente directo de Jobo Pavlovich y, por ende, miembro de la quinta generación.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos recabados por Elizabeth Maldonado de Pavlovich.