

Araceli Almaraz Alvarado

# La construcción del empresariado fronterizo. De intermediarios a empresarios

TIJUANA, COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE, 2024, 306 PP. ISBN: 978-607-479-599-8

La obra *La construcción del empresario fronterizo. De intermediarios a empresarios*, de Araceli Almaraz Alvarado, se inserta en una línea de investigación que en las últimas décadas ha renovado la historia empresarial desde enfoques sociales, regionales y de redes. En este sentido, el trabajo dialoga con aportaciones de la historiografía latinoamericana (particularmente los estudios de Mario Cerutti sobre empresarios del norte de México), así como la tradición catalana de historia empresarial encabezada por Paloma Fernández y Jordi Nadal, quienes han destacado el papel de las relaciones familiares, la intermediación, las jerarquías sociales y las prácticas contractuales en la formación histórica del empresariado. No obstante, la propuesta de Almaraz amplía este marco comparativo al situar la frontera México-Estados Unidos como categoría estructurante para comprender el surgimiento de un tipo empresarial distinto, conceptualizado como empresario fronterizo. Desde esta perspectiva, el libro ofrece una contribución original al análisis de la configuración de los primeros grupos empresariales en la región norte del

país, un espacio único en el panorama económico mexicano.

A este respecto, el objetivo del libro es explicar la construcción del empresario fronterizo en el norte de México, destacando factores históricos que influyeron en los primeros negocios y en los accionistas mercantiles de Mexicali, Baja California, a principios del siglo XX. Esta primera acotación revela lo que la autora considera su eje articulador: una categoría de empresario fronterizo, caracterizado por la dualidad y la resiliencia. Por ello, el argumento central subraya que la participación de múltiples actores interesados en construir redes fronterizas impulsó las primeras vías de acumulación en Mexicali. En este proceso, los intermediarios, identificados como agentes estratégicos para la obtención y transferencia de títulos de tierras, la gestión de concesiones y los prestadores de servicios profesionales, fueron cruciales en la operación de sociedades mercantiles extranjeras y mixtas. La investigación incluyó la recolección de 395 actas constitutivas de Mexicali, Tijuana y Ensenada, así como la aplicación de un método biográfico detalla-

do para construir las características del intermediario y analizar el origen de seis familias empresariales, lo que permitió observar la continuidad de los grupos económicos.

El libro está estructurado en seis capítulos. En el primer capítulo se plantea la identificación de contactos basada en los roles y estatus de los actores, a fin de analizar las estructuras y relaciones de las sociedades mercantiles y de los grupos sociales y familiares. De esta forma, la categoría del empresario fronterizo se define por la participación de nuevos actores en espacios fronterizos caracterizados por desigualdades territoriales y sectoriales. Para entonces, concentrarse en las particularidades de la región, destacando que el desarrollo tardío y la escasa presencia colonial en el noroeste contrastaron con el dinamismo empresarial estadounidense. Posteriormente, se distingue el caso de Mexicali, cuya configuración empresarial se cimentó en las habilidades de sus intermediarios y en las redes sociales de los grupos arraigados. El modelo de Mexicali se caracterizó por una organización de negocios con alcances binacionales y por estructuras diferenciadas entre California y la propia ciudad de Mexicali.

En el capítulo dos se analizan las condiciones que facilitaron el registro de las primeras sociedades mercantiles. Esta sección se centra en Mexicali, donde se registró el mayor número de casos. Entre los sucesos que influyeron en el surgimiento del empresariado se encuentran el auge del *agribusiness* en California, la demanda global del algodón durante la Primera Guerra Mundial (1914), los efectos de la Revolución mexicana, la Ley Seca en Estados Unidos y la política de reparto agrario en el país. Con una estructura cronológica entre 1912 y 1939, el análisis resalta la conexión entre inversionistas esta-

dounidenses y chinos, así como el creciente número de empresarios mexicanos, principalmente orientados a la agroindustria.

En el capítulo tres se describen las características de la asociación empresarial en Mexicali a partir de 1912, mediante la identificación de cinco figuras clave: intermediarios-concesionarios, intermediarios de servicios profesionales, inversionistas estadounidenses, comunidad china y emprendedores mexicanos. Entre los elementos que destacan de estas figuras se encuentran los perfiles profesionales, generalmente abogados o contadores, con dominio del inglés, que tuvieron la visión de convertirse en inversionistas y, más tarde, en empresarios.

En el capítulo cuarto se examinan las estrategias de acumulación de los grupos mexicanos a través de tres vías. La primera, basada en la intermediación de servicios profesionales, se ejemplifica a través de la trayectoria de Arturo Guajardo García, prominente abogado sonorense, quien llegó en 1914 con dominio del inglés, que actuó como traductor y apoderado antes de convertirse en accionista de compañías bancarias y agroindustriales, conformando así su propia red mercantil. La segunda vía, vinculada a los cargos públicos, se ilustra con Abelardo L. Rodríguez, quien aprovechó su posición de gestor para la compraventa de terrenos estratégicos, operaciones bancarias y la adquisición de acciones en industrias locales, como las de vinos y hielo. Además, impulsó políticas aduaneras de excepción que favorecieron a los negocios fronterizos. La tercera vía se refiere a la familia y los amigos, destacando la trayectoria de la familia Gallego, que comenzó con el comercio y la ganadería y posteriormente incursionó en la industria harinera. También resaltaron otras familias, como los Martínez-Palomera

y los Fuentes Garza, quienes utilizaron sus estructuras familiares para diversificar sus actividades empresariales.

Por su parte, en el capítulo cinco se analizan la transición generacional (1945-1950) y la perdurabilidad del empresario fronterizo mexicano. En donde se evidencia que la continuidad dependió tanto de la transferencia de capital como de la delegación de poder, y la autora sostiene un concepto amplio de capital que incluye la educación (profesionistas con dominio del inglés) y la promoción de vínculos que facilitaron la doble nacionalidad. El capítulo también revela la participación de las mujeres en la primera generación como accionistas y administradoras de bienes inmuebles. Entre los casos representativos de esta continuidad se encuentra el de Martínez-Palomera, quien, tras la súbita muerte de su padre, Eduardo Manuel Jr., vendió el negocio familiar, pero logró reinsertarse en el ámbito empresarial cofundando Parques Industriales de Mexicali (PIMSA), mostrando una resiliencia destacada. Los otros casos son los de García Franco y Silva García, quienes, en terceras generaciones, transformaron negocios y emprendieron nuevas empresas con identidad propia. El capítulo concluye señalando que el marco normativo del modelo de desarrollo de la época (1954-981), orientado al ensamblaje simple y a la promoción del modelo de maquila, no ofreció condiciones óptimas para la expansión de estos grupos, quienes, pese a ello, demostraron capacidad de adaptación e innovación.

En el capítulo seis se delimita el concepto de empresario fronterizo, caracterizándolo como un agente arraigado, capaz de promover la continuidad productiva y de utilizar las bases de la asociación mercantil y social. Según la autora, el espíritu de este empresario

está vinculado, por su relación histórica e indisoluble, a Estados Unidos. El capítulo también muestra cómo las crisis monetarias de 1982, en particular la de 1994, afectaron de manera diferenciada a estos empresarios, debido a que sus conexiones más profundas con Estados Unidos contribuyeron a mantener su endeudamiento en dólares. La devaluación de 1994 multiplicó sus deudas, pero también puso de manifiesto su identidad y resiliencia. Otro aspecto que se identifica en este capítulo acerca de la identidad del empresario fronterizo es su articulación a través de organizaciones como Canacintra y Coparmex, así como su participación en órganos locales, como la Comisión de Desarrollo Industrial de Mexicali y el Centro de Estudios Económicos del Sector Empresarial de Mexicali, que lo dotan de mayores cualidades resilientes.

A modo de conclusión, la complejidad del proceso de configuración del empresario de Mexicali se explica por su inserción en un espacio periférico y fronterizo. El análisis de distintas figuras que aportan capas al concepto de empresario fronterizo demuestra que la fortaleza de las relaciones sociales y familiares fue crucial para su configuración y supervivencia, hasta alcanzar la cuarta generación. A este respecto, parece evidente que el reto principal es conservar el tejido empresarial, fortaleciendo las capacidades de grupo y el llamado espíritu fronterizo, como lo evidencia la historia de los negocios fronterizos en Mexicali.

Por último, al situar estos hallazgos en la frontera México-Estados Unidos y utilizar esta vinculación como categoría analítica central, el libro enriquece un marco conceptual comparativo que muestra que la resiliencia y la perdurabilidad del empresario fronte-

rizo responden a una combinación singular de capital social, movilidad transnacional y adaptación institucional. En conjunto, esta obra contribuye a consolidar un campo de estudio que reconoce la frontera como un espacio privilegiado para observar la construcción histórica del tejido empresarial en contextos periféricos.

**Marisol López-Romero**  
Escuela de Administración y Negocios,  
CETYS Universidad