

Sectores económicos, arreglos políticos y empresarios en Baja California. Atisbos desde la historia reciente. 1900-1976 es un libro que contribuye a los estudios sobre historia empresarial e historia económica regional en México, donde se analiza la relación existente entre los empresarios y la política en el estado de Baja California. En cada uno de los capítulos se van presentando propuestas teóricas que van delineando el camino empresarial de distintos actores sociales de la época donde se detallan algunos anécdotos y prácticas empresariales de los hombres de negocios más importantes en la frontera norte de México en los albores del siglo XX. Esta obra nos invita, de la mano de distintos historiadores e historiadoras, a retroceder al pasado y a hacer un recorrido histórico por relaciones políticas, círculo de amigos, familias y redes empresariales que dejaron huella en el desarrollo económico de Baja California.



SECTORES ECONÓMICOS, ARREGLOS POLÍTICOS Y EMPRESARIOS EN BAJA CALIFORNIA.

Atisbos desde la historia reciente.

1900-1976

MARICELA GONZÁLEZ FÉLIX | JESÚS MÉNDEZ REYES
C O O R D I N A D O R E S
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA



Universidad Autónoma de Baja California

Dr. Daniel Octavio Valdez Delgadillo
Rector

Dr. Edgar Ismael Alarcón Meza
Secretario General

Dra. Mónica Lacavex Berumen
Vicerrectora Campus Ensenada

Dra. Gisela Montero Alpírez
Vicerrectora Campus Mexicali

Mtra. Edith Montiel Ayala
Vicerrectora Campus Tijuana

Dr. Juan Guillermo Vaca Rodríguez
Coordinador de Posgrado e Investigación

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

Dr. César E. Jiménez Yañez
Coordinador Editorial del ICC-Museo

Sectores económicos, arreglos políticos
y empresarios en Baja California.
Atisbos desde la historia reciente,
1900-1976

Universidad Autónoma de Baja California
Instituto de Investigaciones Culturales-Museo

Sectores económicos, arreglos políticos
y empresarios en Baja California.
Atisbos desde la historia reciente,
1900-1976

Maricela González Félix
Jesús Méndez Reyes
(coordinadores)



Este libro es también una aportación de la Asociación de Historia Económica del Norte de México (AHENME). Los coordinadores de la obra y buena parte de los autores que en ella participan son miembros activos de la AHENME. La asociación y sus integrantes han desarrollado una intensa labor de investigación sobre temas económicos, de política económica, estudios empresariales, de patrimonio industrial y banca de desarrollo, entre otros. Los investigadores miembros de la AHENME participan en una amplia red de investigación y colaboración con universidades nacionales e internacionales. La AHENME es la agrupación de carácter académico y científico más longeva en México. Es la segunda agrupación en su tipo creada en América Latina y mantiene vínculos con las Asociaciones de Historia Económica de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Uruguay y Perú, así como con su equivalente en España. En 1994 la AHENME fue admitida como miembro permanente de la *International Economic History Association* con sede en Milán, Italia y durante varios años tuvo contacto académico con Alemania, Australia, Nueva Zelanda, Bélgica, Canadá, Corea del Sur y Estados Unidos de América, entre otras naciones. El respaldo de la AHENME para la realización de esta obra es también relevante por su gran capacidad de difusión de los estudios económicos y empresariales sobre el norte de México por medio de una serie de eventos que realiza a nivel nacional e internacional para difundir la obra de sus miembros, por medio de presentaciones de libros, dossier, reportes de investigación presentados en ferias internacionales, nacionales y regionales del libro.



3. Empresarios capitalinos en la industria vitivinícola de Baja California a mediados del siglo xx. El caso de Bodegas de Rancho Viejo

Diana Lizbeth Méndez Medina

Se quiere a esta región. Casi nadie es de aquí, pero quienes han venido de diversos lugares se han vuelto bajacalifornianos porque aquí encontraron medios de vida y aquí nacieron sus hijos. Ya nos ven a nosotros, somos de muy lejos y, sin embargo, hemos venido a hacer algo aquí.

MIGUEL ALEMÁN, entrevista, *El Heraldillo de Baja California*, 2 de octubre de 1951.

A principios de la década de 1950 inició el declive de bodegas fundadas a principios del siglo xx en Baja California, como Bodegas de San Valentín: constituida en 1912 por Pedro Pedroarena, con viñedos en el rancho San Valentín, que a finales de los años cuarenta experimentó una crisis debido a la descapitalización de la empresa y al descenso en las ventas de sus productos.¹ Otros factores que propiciaron la desaparición de vinícolas a mediados

¹ Archivo Histórico Municipal de Mexicali (AHMM), fondo Gobernadores, Alfonso García González, c. 4, exp. 6, 2 f., Memorandum sobre Bodegas de San Valentín, sin fecha.

del siglo fueron, según Camillo Magoni, "la falta de sucesión en el seno familiar en algunos casos, el fallecimiento prematuro del fundador en otros, tragedias familiares [...]" (Magoni, 2009, p. 158).

La segunda mitad del siglo XX fue un período de subsistencia de la industria en Baja California. La escasez de agua superficial dio pie a una visión pesimista de esta industria. La carencia del vital líquido había comenzado a hacer estragos desde finales de la década de 1940 y los estudios sobre la extracción de agua subterránea en el valle de Guadalupe habían arrojado resultados poco alentadores para las vinícolas que pretendían extender sus viñedos hacia esta zona. En 1958, el estudio del Consejo de Planeación Económica de Baja California presentó un panorama que vislumbraba un futuro poco alentador de la vitivinicultura en la entidad debido a la escasez de agua y a la mala calidad de la uva cosechada en tierras irrigadas, debido a la pobreza del suelo: "Los rendimientos fluctúan entre 438 y 1,200 kilogramos por hectárea, correspondiendo este último a las plantaciones de riego; lo cual demuestra que aparte [de] la escasez de agua, existen otros factores que hacen incosteable este cultivo" (Consejo de Planeación Económica y Social, 1958, p. 123).

Los viticultores y viticultores hacían frente a estas condiciones con sus propios recursos económicos y técnicos porque desde principios de los años cincuenta los incentivos del gobierno federal otorgados para esta actividad en la Baja California ahora se dirigían a favorecer el desarrollo de esta industria en Aguascalientes, Coahuila y Delicias, Chihuahua, donde Nazario Ortiz Garza, secretario de Agricultura y presidente de la Asociación Nacional de Vitivinicultores, era propietario de viñedos y producía aguardiente y vino (López, 2009).

No obstante las dificultades derivadas de un marco institucional poco favorable y condiciones naturales francamente desalentadoras que hemos anotado, en los años cuarenta y cincuenta en Baja California surgieron compañías vitivinícolas fundadas por inversionistas con escaso conocimiento de la industria, con una "dosis de empirismo", quienes muy pronto se toparon "con la rea-

lidad de una actividad de ritmo lento, de lenta recuperación de las inversiones y de altos riesgos, más romántica que rentable" (Magoni, 2009, pp. 158-159).

Mediante el análisis de la constitución y el funcionamiento de Bodegas de Rancho Viejo entre 1946 y 1958, hasta donde contamos con indicios sobre esta empresa, en este capítulo se busca demostrar que el conocimiento especializado del trabajo en campo y los cuidados de la vid, al igual que la experiencia en el proceso que se llevaba a cabo en la bodega, eran –y son– indispensables para que una vinícola consiga una producción satisfactoria. La importancia de dicho conocimiento queda de manifiesta en este caso porque, como se observará, disponer de capital y contar con información privilegiada y los recursos materiales de los gobiernos federal o local para favorecer a una empresa no garantiza el éxito si se adolece de *expertise*.

En este texto utilizamos este concepto en su definición como el conjunto de habilidades, experiencias directivas y conocimientos técnico-profesionales que se concretan de manera efectiva, de acuerdo con la conveniencia de tiempo y lugar, de la situación (valoración relativa de la posición del directivo) y de la propia inteligencia (la capacidad adaptativa del directivo) (Barrientos, 2015, p. 4). En la producción de vino es de vital importancia el conocimiento técnico y profesional para conseguir la elaboración de productos de calidad, con una bodega equipada adecuadamente y con el personal que celosamente vigila el proceso de la vinificación que inicia desde el campo. Como afirma Margeon: "La *vinificación*, que transforma la uva en vino, no hace sino traducir un mensaje elaborado en la vid" (Margeon, 2015, p. 109).

Los noveles viticultores, socios de Bodegas de Rancho Viejo, constataron en los hechos que la elaboración y comercialización de vino demandaba conocimiento especializado y experiencia. Una de las principales motivaciones de los socios para invertir en esta empresa fue su vínculo con miembros de la élite política, como el presidente Miguel Alemán Valdés (1900-1983), Carlos I. Serrano y Alfonso García González (1909-1961), gobernador

del Territorio Norte de la Baja California de 1947 a 1952 y mandatario provisional del Estado Federal de Baja California del 26 de noviembre de 1952 al 30 de noviembre de 1953. Su trayectoria empresarial muestra que su ingreso en este sector fue coyuntural, siendo la agricultura y la elaboración de vino uno más de sus negocios.

Estas características sitúan a los socios de Bodegas de Rancho Viejo entre los "agricultores nylon". Los críticos de la política agrícola implementada por el presidente Alemán, a favor de la pequeña propiedad privada y de la formación de una "burguesía agraria", utilizaron este adjetivo de manera despectiva para denominar a quienes incursionaron en la producción agrícola gozando de los beneficios de la inversión en irrigación y la modernización del campo (Medin, 1991, p. 131). Su sustento no provenía de los beneficios de la explotación agrícola, eran comerciantes, industriales y políticos, ausentes de sus negocios agrícolas y "amigos y amigos de los amigos de los gobernantes en turno" (Medin, 1991, p. 128).

ORÍGENES DE BODEGAS DE RANCHO VIEJO S. A.

Hace 20 años todavía era posible ver el logotipo de Bodegas de Rancho Viejo en la fachada de la vinícola fundada por José Domínguez Soberón el 11 de noviembre de 1946, como se puede observar en la Foto 1. La empresa tomó el nombre del sitio de donde provenía la materia prima, Rancho Viejo, perteneciente a la jurisdicción de Valle de las Palmas, de la delegación Tecate, y se constituyó formalmente como sociedad anónima el 25 de agosto de 1947 en la Ciudad de México.²

² Archivo Institucional de El Colegio de México (AICM), archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 5, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950; AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 1, Convenio Privado de Asociación celebrado por Ramón Beteta, Gonzalo Lavín, Roberto

Foto 1. Fachada de la vinícola Rancho Viejo (2001)



Fuente: Acervo Documental del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California (AIH-UABC), Memoria histórica de Tecate, Regiones vitivinícolas/olivareñas, rollo 13, foto 22, Rancho Viejo, abril de 2001 (fotografía de Leticia Bibiana Santiago Guerrero).

Los fundadores de esta empresa residían en la Ciudad de México, pero sus oficinas se establecieron en el Territorio Norte de la Baja California. Menos de un año después (en junio de 1948), cambiaron el domicilio social de la compañía a la capital del país. José Domínguez Soberón, Roberto R. Rivera, Gonzalo Lavín y el ingeniero Guillermo Liera B., socios fundadores de Bodegas de Rancho Viejo, habían buscado un lugar en la "mejor región de la Baja California" para establecer esta empresa, cuyo objetivo era la

R. Rivera, José Domínguez Soberón y Guillermo Liera B., Distrito Federal, 17 de agosto de 1949.

compra de uva, elaboración de vinos de aguardiente, concentrados y derivados de la uva en general.³

Es escasa la información biográfica de los socios fundadores de Rancho Viejo. A principios de los años treinta, Gonzalo Lavín y José Domínguez Soberón eran representantes de compañías de seguros.⁴ A finales de los años cuarenta, Lavín figuraba como presidente de Aseguradora Anáhuac y Roberto R. Rivera como vicepresidente.

Las pocas evidencias de la trayectoria profesional y empresarial de los socios de Bodegas de Rancho Viejo que se pudieron reunir para este capítulo llevan a deducir que sólo el ingeniero Guillermo Liera B. tenía conocimiento sobre producción agrícola. Liera, ingeniero agrónomo, había tenido un paso por la política como candidato al gobierno de Sinaloa en 1940 por el Partido de la Revolución Mexicana (PRM). La oposición de las organizaciones locales provocó que las elecciones se tornaran violentas y se impusiera como gobernador al coronel Rodolfo T. Loaiza, oponente de Liera.⁵ Después de este hecho, el ingeniero decidió retirarse de la política y, al parecer, optó por dedicarse a labores agrícolas. En sociedad con Domínguez Soberón, Lavín y Rivera, formaron Bodegas de Rancho Viejo en 1947 y, al igual que sus socios, era propietario de 100 hectáreas sembradas con vides y olivos.⁶

Liera compartía los intereses y las preocupaciones de pequeños propietarios, que tuvieron mayor presencia durante los años de gobierno bajo la presidencia de Miguel Alemán a partir de

la reforma del artículo 27 constitucional, beneficiados por una política agrícola que fomentó la propiedad privada de la tierra. El ingeniero Liera formó parte del Comité Ejecutivo de la Asociación Nacional de Cosecheros (con domicilio en la Ciudad de México). A pesar de la protección dada por la reforma constitucional a los pequeños propietarios, quienes podían promover juicios de amparo contra la ocupación o privación de tierras o aguas de las propiedades con certificados de inafectabilidad (Medín, 1991, p. 125), esta asociación civil esgrimió que su fundación correspondía a la necesidad de los pequeños propietarios de unirse como gremio ante la inseguridad de su posición económica suscitada por la protección a la industria y "la parte urbana de la economía".⁷ Años después, a principios de los sesenta, Liera estaba al frente de la Comisión Nacional del Olivo.⁸ Esta comisión fue creada por decreto presidencial el 13 de abril de 1950, con el propósito inmediato de incrementar el cultivo de olivo, mejorar los olivares existentes y su industrialización y encauzar las actividades del sector privado para conseguir ese fin.⁹

Guillermo Liera B. contribuiría a Rancho Viejo con conocimiento agronómico, relaciones con organismos del sector y capital, aunque, en palabras de Ramón Beteta, Liera y él eran los socios más "brujas" o menos acaudalados de esta empresa. En contraste, Gonzalo Lavín y Roberto R. Rivera, representantes de compañías aseguradoras, eran "hombres de dinero".¹⁰

Ramón Beteta Quintana (1901-1965) fue uno de los principales accionistas de Rancho Viejo, aunque no estaba entre los so-

³ ATCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 5, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950.

⁴ "Lista de las compañías autorizadas para practicar seguros en la república mexicana", *Periódico Oficial de Baja California*, 30 de enero de 1932.

⁵ Las repercusiones políticas del cardenismo en Sinaloa. Recuperado el 2 de febrero de 2020 de <http://www.lavozdelnoche.com.mx/2010/07/25/las-repercusiones-politicas-del-cardenismo-en-sinaloa/>

⁶ ATCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 1, Convenio Privado de Asociación celebrado por Ramón Beteta, Gonzalo Lavín, Roberto R. Rivera, José Domínguez Soberón y Guillermo Liera B., Ciudad de México, 17 de agosto de 1949.

⁷ Archivo Histórico del Estado de Baja California (AHEBC), fondo Gobierno del Estado, c. 372, exp. 10, f. 1, Asociación Nacional de Cosecheros, ¿Qué es la Asociación Nacional de Cosecheros?, Distrito Federal, 1955.

⁸ "Se producirá aceite de olivo en Baja California", *El Herald de Baja California*, 6 de mayo de 1960, p. 2; Maldonado, 1993, p. 129.

⁹ Decreto que crea la Comisión Nacional del Olivo, *Diario Oficial de la Federación*, 13 de abril de 1950, pp. 3-4.

¹⁰ ATCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 48, exp. 866, f. 2, Carta a Nuzario Ortiz Garza, Roma, Italia, 12 de abril de 1954.

cios fundadores.¹¹ Si bien tenía noticias sobre la vinícola pocos meses después de su establecimiento,¹² la información obtenida en su archivo lleva a inferir que el secretario de Hacienda durante el sexenio de Miguel Alemán, se convirtió en accionista de esta empresa hacia la segunda mitad de 1949. En abril de ese año, Roberto R. Rivera le envió dos cajas de vino producido en Rancho Viejo. En la carta donde le informaba sobre la remesa, Rivera pedía al secretario "su opinión franca y sincera sobre la bondad de esos caldos". Afirmaba que él, pero "sobre todo Pepe Domínguez", tenía sumo interés en conocer "esa opinión suya y por eso quedamos muy pendientes de sus noticias sobre este particular".¹³ Un par de días antes, había mandado a Beteta "un magazine que contiene una película de Rancho Viejo, que espera le agrade verla".¹⁴

Es probable que los fundadores de Rancho Viejo estuvieran en búsqueda de un socio para sustituir a Ignacio Gavaldón Salamanca, quien formó parte de esta empresa en sus orígenes, aunque no había cumplido con sus contribuciones para financiar el negocio hasta agosto de 1949. A través de una carta, Rivera exigía a Gavaldón el pago de poco más de 29,000 pesos por los gastos generados durante un año por el cultivo del lote que formaba parte de Rancho Viejo. Además, era justo que repartiera entre Lavín,

¹¹ Ramón Beteta Quintana, abogado de profesión, estuvo al frente de la campaña presidencial de Miguel Alemán. Después de la elección, fue designado secretario de Hacienda y Crédito Público. Estudió en la Universidad de Texas en Austin durante los años veinte (Niblo, 2008, p. 159). Resultó digno de atención la rapidez con la que acrecentó su fortuna personal a partir de su nombramiento como secretario de Hacienda. Niblo refiere el informe de un diplomático británico quien registró este hecho. "Hace unos años era pobre, ahora es rico, pero no tuvo suficiente sagacidad para camuflar su repentina acumulación de riqueza. La mansión que se está construyendo y su alhajada esposa estadounidense no han escapado a la atención de su jefe ni de la gente" (Niblo, 2008, p. 215).

¹² AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 45, exp. 402s, f. 2, Carta de Manuel Esparza Zimbrón a Ramón Beteta, Tijuana, 19 de marzo de 1947.

¹³ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, exp. 1024, s. f., Carta de Roberto R. Rivera a Ramón Beteta, Distrito Federal, 22 de abril de 1949.

¹⁴ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, exp. 1024, s. f., Carta de Roberto R. Rivera a Ramón Beteta, Distrito Federal, 20 de abril de 1949.

Domínguez Soberón y él las ganancias que obtuvo por la venta de su lote que tenía cultivos productivos financiados por ellos.¹⁵

Por su parte, Ramón Beteta refiere en una carta que incurrió en la producción de vino "para hacerle un favor a una persona que deseaba vender sus acciones de Rancho Viejo y las 100 hectáreas de viñedos que le correspondían en ese lugar".¹⁶

RAMÓN BETETA Y LOS ALEMANISTAS EN BAJA CALIFORNIA

A partir de marzo de 1950 el entonces secretario de Hacienda ocupó, al menos nominalmente, el cargo de presidente del Consejo de Administración de Bodegas de Rancho Viejo.¹⁷ Seis meses antes al nombramiento de Ramón Beteta como presidente del consejo de esta empresa, Gonzalo Lavín, Roberto R. Rivera, José Domínguez, Guillermo Liera y Beteta suscribieron un "convenio privado de asociación" que, por su contenido, se puede considerar una nueva constitución de la compañía ahora con la incorporación de Ramón Beteta como socio.¹⁸ Éste poseía el mismo número de acciones que Lavín, Rivera y Domínguez Soberón; Liera sólo tenía 100 de las 1,000 acciones que formaban el capital social de la empresa (véase la Tabla 1).

Además del capital aportado por los socios, cada uno era propietario de un terreno, contemplado en el acuerdo como parte de la empresa, sembrados con vid, cuya producción debía pro-

¹⁵ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 12, Carta de Roberto R. Rivera a Ignacio Gavaldón Salamanca, Distrito Federal, 31 de octubre de 1949.

¹⁶ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 48, exp. 866, f. 2, Carta a Nazario Ortiz Garza, Roma, Italia, 12 de abril de 1954.

¹⁷ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 5, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950.

¹⁸ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, fs. 1-2, Convenio privado de asociación que celebran cada uno por su propio derecho, los señores Lic. Ramón Beteta, Gonzalo Lavín, Roberto R. Rivera, José Domínguez Soberón e Ing. Guillermo Liera B., Distrito Federal, 17 de agosto de 1949.

Tabla 1. Accionistas de Bodegas de Rancho Viejo S. A. (1949)

<i>Accionistas</i>	<i>Número de acciones</i>
Ramón Beteta Quintana	225
Gonzalo Lavín	225
Roberto R. Rivera	225
José Domínguez Soberón	225
Guillermo B. Liera	100
<i>Total</i>	<i>1,000</i>

Fuente: AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Bodegas de Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 1, Convenio privado de asociación que celebran cada uno por su propio derecho, los señores Lic. Ramón Beteta, Gonzalo Lavín, Roberto R. Rivera, José Domínguez Soberón e Ing. Guillermo Liera B., Distrito Federal, 17 de agosto de 1949.

veer exclusivamente a esta bodega para la producción de vino y otras bebidas alcohólicas que esperaban fabricar. También tenían la obligación de mantener libre de gravámenes su propiedad y el lote de acciones que poseían; si tomaban una decisión al respecto u optaban por vender, tenían que notificar al resto de los socios, quienes tendrían la prioridad para adquirir tierra o acciones. Finalmente, se comprometían a cooperar "por todos los medios posibles y a su alcance hacia la buena marcha del negocio", incluidas "gestiones o ayuda" que le hagan merecedor de un título o remuneración especial.²⁰

Los términos asentados en el acuerdo intentaban anticipar desacuerdos como los que tuvieron que enfrentar con Ignacio Gavaldón Salamanca, socio que un par de años después de la constitución de la empresa vendió su terreno con cultivos que habían sido financiados por el resto de los socios. Por otra parte, se buscaba garantizar la disposición de materia prima para la elab-

²⁰ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, fs. 1-2, Convenio privado de asociación que celebran cada uno por su propio derecho, los señores Lic. Ramón Beteta, Gonzalo Lavín, Roberto R. Rivera, José Domínguez Soberón e Ing. Guillermo Liera B., Distrito Federal, 17 de agosto de 1949.

boración del vino. En los primeros años de funcionamiento de la bodega la escasez de uva había dificultado la producción. En 1947 tuvieron que importar uva de Escondido, en el sur de California, porque la producción de sus viñedos había resultado mermada debido a los vientos que se presentaron la primera mitad del año. En dos años se elaboró vino blanco y clarete, pero la producción de vino tinto era reducida debido a la carencia de "uva correcta".²¹

Para conseguir los fines de Rancho Viejo, a principios de 1949 los socios tenían como prioridad capitalizar la empresa y asegurar la disponibilidad de materia prima. La marcha de este negocio requería de un socio dispuesto a financiar un emprendimiento que demandaba constantemente recursos sin garantía de entregar ganancias en el corto plazo. Hasta ese momento, Lavín, Rivera y Domínguez Soberón se habían encargado de los gastos de cultivo en los cinco lotes (500 hectáreas) que eran parte de la compañía, de donde provendría la materia prima; además pagaban los salarios y cubrían las erogaciones necesarias para el establecimiento de la empresa —habían contraído dos préstamos: uno con Nacional Financiera y otro con el Banco Capitalizador de Ahorros S. A.—. Esta inversión había sido "esperando que la realización de los vinos nos proporcione los elementos suficientes para satisfacer nuestros compromisos".²¹

Casi tres años después de la constitución de la empresa, estaban pendientes algunas instalaciones y, por supuesto, no se habían reportado ganancias. Antes debían atender aspectos de la bodega, asegurar la disponibilidad de materia prima con la variedad y calidad requerida, contar con un camino en buenas condiciones de Rancho Viejo a Tecate y Ensenada y disponer de una fuente

²¹ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 45, exp. 402a, f. 2, Carta de Manuel Esparza Zimbrón a Ramón Beteta, Tijuana, 31 de octubre de 1947; AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 146, exp. 716, f. 3, Carta de Guillermo Liera B. a Ramón Beteta, Distrito Federal, 4 de noviembre de 1949.

²² AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 6, Informe de José Domínguez Soberón a los accionistas de Rancho Viejo, Distrito Federal, 2 de septiembre de 1949.

propia de agua. No obstante, los socios se mantenían optimistas sobre los beneficios que llegarían a obtener: "Con nuestras ventas ya encarriladas, la aceptación de nuestros productos por los consumidores ya lograda y salvado el proceso difícil de la iniciación de un negocio de aliento y amplitud del nuestro, el año de 1950 debe sernos mucho más favorable".²²

Además del capital que Beteta aportaría a la empresa, se esperaba que su incorporación tendiera un puente de comunicación directa de los socios con miembros de la élite política, siendo Beteta parte del círculo de colaboradores y socios más cercanos al presidente Miguel Alemán, y conseguiera condiciones más favorables para la operación de Rancho Viejo. Según Niblo, el secretario Beteta era uno de los pocos hombres del gobierno admitidos en el "círculo íntimo" del presidente (Niblo, 2008, p. 185).²³

Para los socios de Rancho Viejo era indispensable contar con un camino que comunicara Tecate con Ensenada, que entroncara con el camino a Tijuana, 20 kilómetros antes de llegar al puerto. Afirmaban que esa vía favorecería su empresa y sólo el presidente Alemán podría hacer posible esta obra: "Necesitamos urgentemente aprovechar el actual periodo presidencial, para conseguir durante el mismo la debida construcción del camino Tecate-Ensenada, que por sí solo, por su importancia misma, amerita la obra y el que además facilitaría el desarrollo completo de nuestras industrias en Rancho Viejo".²⁴

Lavín, Rivera y Domínguez Soberón habían subvencionado la construcción de un camino de Tecate a Rancho Viejo, con una

²² AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 7, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950.

²³ Niblo afirma que en el círculo de colaboradores y socios más cercanos al presidente Miguel Alemán estaban A. C. Blumenthal, Ben Smith, Bruno Pagliai, Samuel Rosoff, Carlos I. Serrano y Jorge Pasquel. También formaban parte de este grupo conocidos hombres de negocios como Luis y Agustín Legorreta, Antonio Ruiz Galindo, Aarón y Josué Sáenz, Manuel Gual Vidal, Manuel Suárez, Raúl Bañeres y Francisco Buch de Parada.

²⁴ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 6, Informe de José Domínguez Soberón a los accionistas de Rancho Viejo, Distrito Federal, 2 de septiembre de 1949.

extensión de 32 kilómetros. Se encargaron del trazo, la nivelación, apertura y conservación del camino, pero esperaban que el gobierno local y el federal financiaran las obras aledañas (puentes y alcantarillas, entre otras) y el revestimiento del camino²⁵ (véase la Foto 2). También estaban en espera de que les fuera proporcionado por las autoridades el equipo necesario para extraer agua subterránea, mediante la perforación de pozos; tenían que recurrir a esta fuente de agua porque sólo disponían de agua superficial de los arroyos, que era inconstante y salobre, y de la escasa precipitación pluvial.²⁶

Poco después de la incorporación del secretario Beteta a Rancho Viejo, sus socios recurrieron a él para intervenir ante las autoridades involucradas y solventar necesidades de la empresa. En octubre de 1949 el ingeniero Liera solicitó a Beteta su intervención para conseguir la máquina perforadora para el pozo y una máquina conformadora para dar mantenimiento al camino de Rancho Viejo a Tecate.²⁷ Al año siguiente (1950), Ramón Beteta pidió de manera particular al ingeniero Adolfo Orive Alba, delegado de Recursos Hidráulicos en Mexicali, la apertura de pozos para explorar la posibilidad de extraer agua subterránea en Rancho Viejo.²⁸

Respecto del camino para comunicar a Rancho Viejo con las localidades principales del Territorio Norte, Ramón Beteta obtuvo la aprobación directamente de la Comisión Nacional de Caminos Vecinales para llevar a cabo el proyecto solicitado por Roberto R. Rivera a nombre de los accionistas de la vinícola del camino de Tecate a Ensenada, "pasando por los alrededores de

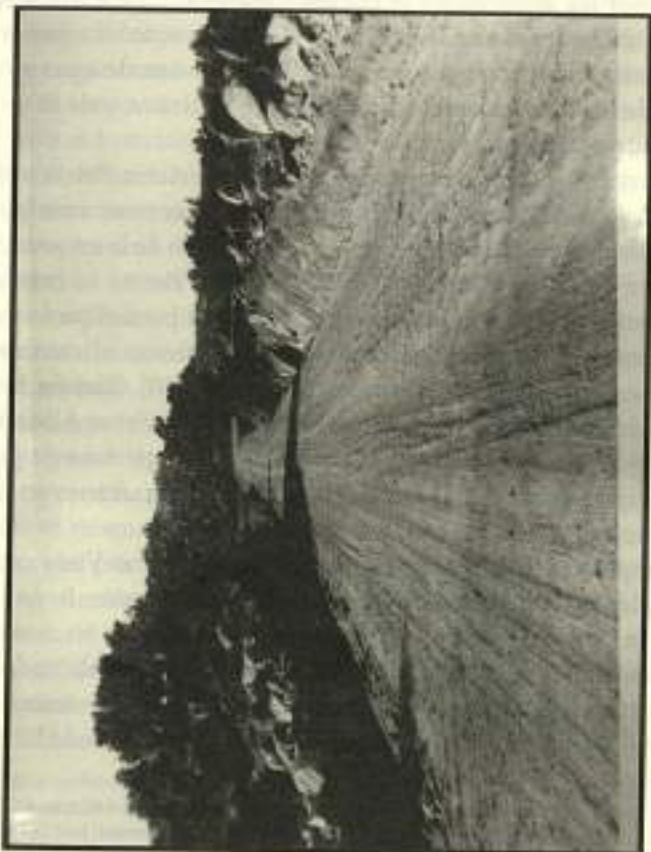
²⁵ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 7, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950.

²⁶ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 7, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950.

²⁷ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, exp. 117b, s. f., Telegrama de Guillermo Liera a Ramón Beteta, 1º de octubre de 1949.

²⁸ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 14, Telegrama de Ramón Beteta a Adolfo Orive Alba, 26 de junio de 1950.

Foto 2. Camino Rancho Viejo-Tecate



Fuente: AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f.

3. EMPRESARIOS CAPITALINOS EN LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA

Rancho Viejo y por el Valle de Guadalupe, Olivares Mexicanos, entroncando en el punto conocido con el nombre 'Ensenada-Tecate' y el camino de Tijuana a Ensenada".²⁹

Contribuir al plan de Miguel Alemán para "repoblar la Baja California y a su estabilidad económica", fue una de las razones esgrimidas por Beteta para incursionar en la agroindustria en la Baja California, a través de Bodegas de Rancho Viejo.³⁰ El secretario de Hacienda fue uno de varios funcionarios, cercanos al presidente Alemán, con participación en negocios agrícolas en esta zona. Desde principios de los años cuarenta, miembros de la élite política nacional habían adquirido terrenos en la Baja California, tenía algún negocio o contemplaban iniciar alguna empresa. En 1943 el viticultor Fernando Foglio Miramontes (1906-1972), ingeniero agrónomo que había encabezado instituciones agrícolas durante los gobiernos de Lázaro Cárdenas (1934-1940) y Manuel Ávila Camacho (1940-1946), contaba con el mayor número de vides productivas en el rancho El Gandul y La Puerta, en la delegación de Tecate.³¹

En 1947, poco después de la designación de Alfonso García González como gobernador del Territorio Norte, se refería en una carta dirigida al secretario Beteta que "muchas gente importante, en nuestro mundo político, tiene ranchos o diversos negocios (la

²⁹ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, exp. 1024, s. f., Carta de Ramón Beteta a Roberto R. Rivera, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950. Esta carta responde a la solicitud hecha en la carta localizada en el AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, exp. 1024, s. f., Carta de Roberto R. Rivera a Ramón Beteta, Distrito Federal, 17 de marzo de 1950.

³⁰ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 48, exp. 866, f. 2, Carta a Nazario Ortiz Garza, Roma, Italia, 12 de abril de 1954.

³¹ AHISC, fondo Gobierno del Estado, c. 45, exp. 1, s. f., Estadísticas del gobierno del Territorio Norte de la Baja California correspondientes al cuestionario 351, vid., año 1943. Fernando Foglio fue subsecretario de Agricultura en los dos últimos años del gobierno de Cárdenas, y jefe del Departamento Agrario hasta 1944, cuando ocupó la gubernatura de Chihuahua (1944-1950). Al concluir su mandato en Chihuahua, Fernando Foglio Miramontes no tuvo ningún cargo público hasta 1970, cuando fue designado director del Banco Nacional de Crédito Agrícola. No hay indicios de cómo ni cuándo adquirió sus propiedades en el Territorio Norte de la Baja California, sin embargo, se puede suponer su arraigo en esta zona, donde pidió que su cuerpo fuera sepultado (Musacchio, 1989, p. 650).

atracción de los dólares es enorme). El Sr. Coronel Serrano tiene mucha influencia y es muy querido.³²

El coronel Carlos I. Serrano tenía una relación añeja con Miguel Alemán que se remontaba, al menos, a la década de 1930, cuando fue jefe de la policía del estado de Veracruz, durante los años de Alemán como gobernador de Veracruz (Alexander, 2018, p. 262). En el Territorio Norte de la Baja California Serrano poseía 30% del capital de Bodegas de San Valentín S. de R. L., en la cual participa como accionista Luis Velasco Mendoza, hermano de Beatriz Velasco, esposa de Alemán; además, el propio presidente era acreedor de esta empresa.³³ Serrano también era dueño del rancho Mezquitito, donde se plantaron 50 hectáreas con más de 5,000 olivos en 1947.³⁴ Los detalles sobre el desenvolvimiento de Serrano en la frontera de Baja California con California son todavía nebulosos. En un informe de la Central Intelligence Agency (CIA) se describía a Serrano como "hombre sin escrúpulos, participa activamente en varias actividades ilegales, como el narcotráfico. Se le considera astuto, inteligente y agradable, aunque sus métodos violan todos los principios de la administración pública establecida" (Niblo, 2008, p. 158).

Miguel Alemán también tenía propiedades en el Territorio Norte de la Baja California. Tenía una casa de campo en el rancho El Florido, también en la delegación de Tecate. En esta propiedad se fincó una huerta con "tres mil olivos, cinco mil almendros,

³² ANCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 45, exp. 4026, f. 1, Carta de Manuel Esparza Zimbrón a Ramón Beteta, Tijuana, 19 de marzo de 1947.

³³ ANMM, fondo Gobernadores, Alfonso García González, c. 4, exp. 13, s. f., Telegrama de Carlos I. Serrano a Alfonso García González, Distrito Federal, 7 de agosto de 1948. José Vázquez Wallace era gerente de Bodegas San Valentín S. de R. L.; ANMM, fondo Gobernadores, Alfonso García González, c. 4, exp. 13, s. f., Carta de José Vázquez Wallace a Alfonso García González, gobernador del Territorio Norte de la Baja California, 11 de agosto de 1948.

³⁴ AHEHC, fondo Gobierno del Estado, c. 45, exp. 2, s. f., Estadística del gobierno del Territorio Norte de la Baja California, sección local de estadística y economía, datos relativos a siembra y cosecha de olivo en la delegación Tecate en 1947.

doscientos árboles frutales y un viñedo. Además, frijoles, avena y otros granos" (Niblo, 2008, p. 185).

Las fuentes documentales ofrecen evidencias de los constantes viajes de Alemán a este rancho. El presidente tenía grandes expectativas en los beneficios que podrían obtener en la región él y otros empresarios. Afirmaba a la prensa que al dejar la presidencia pasaría largas temporadas en Baja California porque quería "trabajar en beneficio de esta región" y darle lo mejor. De manera apasionada aseveraba:

Amigos míos a quienes he comunicado este propósito me han dicho que qué pienso sacar de esas lomas pelonas, y les he replicado que a estas queridas lomas pelonas de la Baja California no hay nada que quitarles sino por el contrario HAY QUE DARLES y a eso vendré y vendrán muchos hombres de empresa que les seguiré trayendo.³⁵

Se esperaba atraer al Territorio Norte de la Baja California a potenciales empresarios a cambio de prerrogativas otorgadas por el presidente o sus representantes en esta zona, como al parecer fue el coronel Serrano, quien estableció relaciones con empresarios residentes en Baja California. El club Campestre de Tijuana fue un centro donde convergieron Carlos I. Serrano, Ramón Beteta, Miguel Alemán, Abelardo L. Rodríguez, Manuel Barbachano, Miguel Calette y Jorge Bujazán, entre otros.³⁶

La incorporación de Beteta a Rancho Viejo trajo peticiones al nuevo socio para conseguir mejores condiciones materiales para la vinícola: disposición de agua y caminos. Aunque obtener tales concesiones no se tradujo en éxito para esta empresa.

³⁵ "Habla el presidente acerca del estado libre", *El Herald de Baja California*, 3 de octubre de 1950, p. 8.

³⁶ ANMM, fondo Gobernadores, Alfonso García González, c. 4, exp. 13, s. f., Carta de Carlos I. Serrano a Alfonso García González, Distrito Federal, enero de 1949; ANCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, clubes, Club Deportivo Campestre de Tijuana, A. C., c. 1, exp. 17, s. f., Oficio de Abelardo L. Rodríguez, presidente del Club Deportivo Campestre de Tijuana, a socios del club, Tijuana, 1° de junio de 1951.

Antes de mostrar el desempeño de la vinícola en su primera década y, sobre todo, los obstáculos que enfrentaron los socios, cabe preguntarse qué razones motivaron a estos individuos para emprender negocios agroindustriales en Baja California. Es factible plantear que los socios de Rancho Viejo invirtieron en la fabricación de vino a partir de uva natural en correspondencia a la política industrial del gobierno federal después de la segunda guerra mundial, que favoreció la creación de industrias nacionales.

Se protegió la industria nacional de bienes de consumo, limitando las importaciones de artículos de lujo, productos semielaborados y terminados, en particular aquellos que competían directamente con las industrias que habían incrementado su capacidad productiva al concluir la guerra. En contraste, se redujeron e incluso llegaron a eximirse de gravámenes de importación productos y materias primas esenciales para el despunte de la industria nacional: "El resultado de la articulación de estas medidas proteccionistas fue poner a disposición de los industriales instalados en el país el mercado interno" (Martínez, 2004, p. 67). La producción de vino para venta en el mercado interno, sobre todo en las crecientes ciudades pobladas por clases medias urbanas, pudo ser un objetivo de estos emprendedores.³⁷

Por otra parte, el "estilo de vida de aristócratas" de esta generación de políticos posiblemente alentó su interés por la producción de vino. Los individuos que formaban parte del círculo

³⁷ Cabe señalar que junto con el cultivo de la vid, los socios de Rancho Viejo procuraron el de olivo destinado a la fabricación de aceite. Así se estableció en una de las cláusulas del convenio privado firmado por los socios, siendo obligación de cada uno cultivar y "propagar convenientemente en sus respectivos lotes" los olivos, capitalizar y organizar una sociedad anónima para el beneficio e industrialización de su fruto con la elaboración de aceite. Véase AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 2, Convenio privado de asociación que celebran cada uno por su propio derecho, los señores Lic. Ramón Beteta, Gonzalo Lavín, Roberto R. Rivera, José Domínguez Soberón e Ing. Guillermo Liera B., Distrito Federal, 17 de agosto de 1949. Como referimos antes, Miguel Alemán y Carlos I. Serrano también sembraron olivos en sus respectivas propiedades en Tecate. Véase AITEC, fondo Gobierno del Estado, c. 45, exp. 2, s. f., Estadística del Gobierno del Territorio Norte de la Baja California, sección local de estadística y economía, datos relativos a siembra y cosecha de olivo en la delegación Tecate en 1947.

más cercano al presidente Alemán, y el propio mandatario, hacían gala de su riqueza como una muestra de los beneficios obtenidos de la Revolución (Alexander, 2011, p. 39). Sus mansiones en Las Lomas y Polanco, en la Ciudad de México, aquellas para vacacionar en Acapulco y Cuernavaca o su participación en una sociedad que planeaba tener una bodega de vino, una fábrica de aceite cercado por olivos y un hotel-casino para hospedar a socios, visitantes y moradores de ese apartado lugar, como proponía José Domínguez Soberón en septiembre de 1949, correspondían a este estilo de vida.³⁸

En el plan de construir un hotel-casino en Rancho Viejo —que no se concretó—, se vislumbra la intención de construir un *resort*, atractivo para los propietarios pero también *ad hoc* para recibir a visitantes residentes en la zona fronteriza, procedentes de California, donde se les ofrecería un lugar cómodo para hospedarse y jugar en medio de un viñedo, cercado por olivos en un lugar apartado, como era Rancho Viejo, próximo a la localidad de Tecate. Este plan iba acorde al potencial económico del turismo en Baja California, en el cual los miembros de la élite política alemanista tenían particular interés. En 1948 la Cámara de Comercio en Tijuana promovió una campaña para incentivar el turismo, en particular para incrementar el número de visitantes provenientes de California, a quienes habría que procurarles las mejores condiciones para que tuvieran una estancia grata en el Territorio Norte, particularmente en Tijuana.³⁹ En octubre de 1949 se integró el Comité Local de Turismo, dependiente de la Comisión Nacional de Turismo.

³⁸ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, f. 5, Informe de José Domínguez Soberón a los accionistas de Rancho Viejo, Distrito Federal, 2 de septiembre de 1949.

³⁹ "Hoy se inicia campaña Pro Turismo", *El Heraldo de Baja California*, 1^o de junio de 1948, p. 1.

AVATARES DE UNA VINÍCOLA
EN EL CONTEXTO DE SUBSISTENCIA
DE LA INDUSTRIA

Como se mencionó antes en este texto, a principios de 1950 los socios de Bodegas de Rancho Viejo conservaban el optimismo sobre el curso que tomaría la empresa, después de hacer los ajustes administrativos pertinentes (mediante la firma del acuerdo privado entre los socios a partir de la incorporación de Ramón Beteta), el conocimiento de la industria al cabo de tres años de la fundación de la compañía y después del "proceso difícil de iniciación del negocio", como lo definió Domínguez Soberón en su informe de marzo de 1950.

La solvencia financiera de Roberto R. Rivera, Gonzalo Lavin y José Domínguez Soberón les permitió instalar una bodega a la vanguardia en equipamiento a finales de los años cuarenta. Desde 1947 Rancho Viejo contaba con 30 tanques de cemento con capacidad de 6,000 litros cada uno, una planta de filtrado y una máquina para embotellado automático operada con su propia planta de energía.⁴⁰ Tales características colocaban a esta vinícola delante de Bodegas de Santo Tomás, propiedad de Abelardo L. Rodríguez desde 1931 y que llevaba una década funcionando bajo la administración del enólogo Esteban Ferro, que en 1941 aún enviaba sus vinos en barrica a la ciudad de México para embotellarlos (Irigoyen, 1943, p. 164). Bodegas de San Valentín era otra vinícola con mayor antigüedad que Rancho Viejo en la Baja California —fundada por Pedro Pedroarena en 1912—, que en 1948, con la incorporación de nuevos socios capitalistas, planeaba modernizar la planta, construyendo una sala fría, una sala de embotellado e instalando 50 tanques de 35,000 litros, cuatro

⁴⁰ ASCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 45, exp. 402a, f. 8, Carta de Manuel Esparza Zimbrón a Ramón Beteta, Tijuana, 31 de octubre de 1947.

tanques de acero inoxidable para aguardiente, un alambique discontinuo para brandy y dos filtros.⁴¹

Desde el primer año de operación bodegas de Rancho Viejo fabricó vino, en espera de obtener ganancias en el corto plazo mediante la venta de sus productos. La falta de materia prima cosechada en los viñedos propiedad de los socios para la producción de 1948 fue subsanada con la compra de vid en California. Debido a la carencia de uva tinta sólo fabricaron vino blanco y clarete que se pusieron a disposición del consumidor, aunque la empresa no contaba con los canales de distribución. De tal manera que la producción permaneció almacenada hasta el siguiente año. En 1949 únicamente produjeron vino para reponer las botellas vendidas porque la bodega estaba prácticamente llena. En este mismo año los socios de Rancho Viejo firmaron un convenio con García Eguiño Hermanos, compañía encargada de distribuir sus productos a partir de 1950. No obstante, los vinos de Rancho Viejo no salían de la bodega.

De 1947 a 1951 las fuentes disponibles muestran que la vinícola operó en números rojos. En 1949 se reportaban pérdidas por 54,837.90 pesos. Se explicaba a los socios que durante las operaciones de 1947 a 1949 hubo que hacer reservas de capital por la depreciación del edificio, la maquinaria, el equipo y los utensilios, así como la amortización por gastos de instalación. Las utilidades provenían exclusivamente de la venta de productos que, se informaba, "quedaron absorbidas en parte por las comisiones de ventas, los gastos de publicidad y propaganda, impresiones, etc.". Por esa razón, no pudieron cubrir la reserva autorizada de la empresa, por 83,879.85 pesos, y, desde luego, no se entregaron ganancias a los socios.⁴²

⁴¹ ASCM, fondo Gobernadores, Alfonso García González, c. 4, exp. 13, s. f., Resumen del proyecto de desarrollo de producción y ventas que presentara Bodegas de San Valentín, S. de R. L., en su próxima asamblea extraordinaria de socios, 22 de agosto de 1948.

⁴² ASCM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, s. n., f. 7, Informe del Consejo de Administración por parte del presidente del consejo, José Domínguez Soberón, Distrito Federal, 22 de marzo de 1950.

De acuerdo con el estado financiero de la empresa a finales de 1951, el activo de ésta era de casi tres millones de pesos (2,828,908.28 pesos). Alrededor de 50% de este monto correspondía al vino y el aguardiente en bodega (1,455,061.17 pesos). Aunque en términos contables este monto se podría considerar positivo, se anotaba en el memorándum que reunía esta información, que debido a la mala calidad de las bebidas era prácticamente imposible venderlos. Estas condiciones obligaron a José Domínguez Soberón, Gonzalo Lavín y Roberto R. Rivera, quienes habían asumido casi la totalidad de los gastos de operación de cuatro años, siendo acreedores de la empresa por 700,000.00 pesos cada uno, a frenar la producción de Rancho Viejo y solicitar la opinión de un experto para mejorar el proceso industrial y se encargara de resolver el destino de las existencias en bodega.⁴³

Las afirmaciones sobre la condición financiera de Rancho Viejo a finales de 1951 dejan de manifiesto que la participación de Guillermo Liera B. y Ramón Beteta no se hizo presente en el financiamiento de su operación, sino que persiguió otros fines. Además, se puede observar que, hasta ese momento, cuatro años después del establecimiento de la vinícola, ésta no contaba con un especialista ni en el campo ni el proceso de vinificación; había estado bajo la supervisión de un individuo (José Arredondo), de quien no ha sido posible conocer cuáles eran sus funciones. Al parecer, Rancho Viejo tampoco había dado forma a una campaña de publicidad de sus productos. Los hechos mostraron a los socios que no bastaba producir vinos para obtener ganancias en este negocio. Había que elaborar bebidas que resultaran atractivas a los consumidores por su calidad y precio.

Sobre la calidad, Pedro Tejeda San Juan, perito agrónomo español contratado por los socios de Rancho Viejo, expuso de manera puntual en su diagnóstico sobre la elaboración de vinos en

⁴³ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f., Memorándum sobre el estado financiero de Bodegas de Rancho Viejo al 31 de diciembre de 1951, Distrito Federal, 18 de febrero de 1952.

esta bodega, que era indispensable llevar a cabo un proceso cuidadoso, casi artesanal, siendo el tiempo un factor vital:

Hay que olvidar en absoluto un concepto erróneo, la industria del vino no es una fábrica, donde anualmente en tiempo de la vendimia, entra la materia prima, la uva, y al cabo de cierto tiempo fijo, salga el producto final, los caldos, el vino. Ello no es cierto y pensar así es muy peligroso para el buen nombre no solo de la razón social, sino de los propios vinos de la nación, los vinos no se fabrican, sino que se elaboran, interviene un factor ineludible, el tiempo, y la mano del hombre solo para ayudar, al igual que el médico al enfermo.⁴⁴

La impaciencia o el nulo tiempo dedicado a la crianza de los caldos, cuya fortaleza depende de su envejecimiento, así como el desconocimiento de los cuidados en el proceso de vinificación que apunta el especialista español en su diagnóstico, habían repercutido negativamente en los productos de Bodegas de Rancho Viejo. Para subsanar esta deficiencia, los socios, persistentes en este negocio, decidieron firmar un contrato con duración de un año con los hermanos Eustaquio y Marcial Ibarra quienes estarían a cargo de la destilación y el añejamiento de los caldos que permanecían en la bodega, asimismo, se harían cargo de la vendimia de ese año (1952).⁴⁵ Eustaquio y Marcial eran hijos de Eustaquio Ibarra, migrante español, establecido en la Ciudad de México desde los años veinte, donde era propietario de una destilería en sociedad con un compatriota.⁴⁶ Gonzalo Lavín puso a consideración de Ramón Beteta los términos del convenio con los hijos de Ibarra, a quienes recomendaba por su conocimiento

⁴⁴ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f., Informe elaborado por Ramón Tejeda San Juan, perito agrícola del Cuerpo de Ingenieros Agrónomos de España, para José Domínguez Soberón, gerente general de Bodegas de Rancho Viejo, octubre de 1951.

⁴⁵ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f., Propuesta de convenio que celebran Bodegas de Rancho Viejo S. A., en adelante Bodegas, y los señores Ibarra, sin fecha.

⁴⁶ Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores (AHRE), exp. 242-PR-45, Autorización para adquirir propiedades solicitada por Eustaquio Ibarra a la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1927 a 1931.

práctico de la enología en Francia y España. Debido a que los Ibarra proponían brindar sus servicios a la vinícola a cambio de acciones en la empresa, consultó con el secretario esta decisión.⁴⁷ En una función de asesor, Beteta aprobó los términos del convenio, con vigencia de un año, con la salvedad de que si alguna de las partes decidía concluirlo, los Ibarra recibirían su participación en dinero, mas no en acciones de la empresa.⁴⁸

De esta manera, Marcial Ibarra, en representación de su hermano Eustaquio, quedaba a cargo del proceso de vinificación en Bodegas Rancho Viejo. Por esta labor recibiría un salario mensual de 1,500 pesos y 10 centavos por botella vendida, aunque este pago se haría en acciones de la empresa hasta acumular una sexta parte del capital social que a partir de su incorporación se elevaría a 3,000,000.00 de pesos para absorber el pasivo existente hasta el momento de la firma del convenio, por lo tanto, los hermanos Ibarra adquirirían 500,000.00 pesos del negocio.⁴⁹ Por esta vía se incorporaban nuevos socios a Bodegas de Rancho Viejo.

A partir de la incorporación de los Ibarra a Rancho Viejo la calidad de la producción mejoró. Ramón Beteta pudo comprobar la calidad del vino rosado en una cena con invitados extranjeros en la embajada de México en Italia, a donde fue enviado a partir de 1953. En su etapa como embajador continuó con su participación en Bodegas de Rancho Viejo y aprovechó su cargo para promover los productos de esta vinícola.⁵⁰

Si bien la calidad de los productos de Bodegas de Rancho Viejo le retribuyó un cierto reconocimiento a esta vinícola, al igual que

⁴⁷ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f., Carta de Gonzalo Lavín a Ramón Beteta, Distrito Federal, 14 de agosto de 1952.

⁴⁸ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f., Carta de Ramón Beteta a Gonzalo Lavín, Distrito Federal, 22 de agosto de 1952.

⁴⁹ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, Rancho Viejo, c. 145, exp. 117a, s. f., Propuesta de convenio que celebran Bodegas de Rancho Viejo S. A., en adelante Bodegas, y los señores Ibarra, sin fecha.

⁵⁰ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 48, exp. 866, s. f., Carta de Ramón Beteta a Nazario Ortiz Garza, Roma, Italia, 23 de mayo de 1955; AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 48, exp. 866, s. f., Carta de Ramón Beteta a Nazario Ortiz Garza, Roma, Italia, 22 de agosto de 1955.

otras empresas que elaboraban vino de uva, no podía competir con los vinos importados porque eran más baratos. El gravamen sobre el vino nacional era igual al que se imponía a los destilados y licores fuertes; además, se les agregaba un impuesto alcabalariorio en el Distrito Federal y 19 entidades federativas. Esta carga impositiva aumentaba considerablemente el precio final de cada botella. Además, el precio de los vinos producidos en Baja California se encarecía aún más debido al costo del transporte desde la frontera (Méndez, 2016, pp. 170-172).

Los llamados "vinos sintéticos" eran otro competidor debido a que su precio era menor. La inversión inicial y los costos de producción de las vinícolas que elaboraban tales productos eran inferiores, por mucho, "porque una tonelada de uva pasa molida producía el cuádruple de su peso en vino; la tarifa de importación era de 9 centavos por kilo bruto, muy inferior al derecho de importación de uva entera que era de 80 centavos por kilo" (Méndez, 2016, p. 168).

Los altos precios de los vinos obtenidos de la uva natural inhibieron el consumo, así como la ausencia de una campaña por parte de las autoridades políticas y de salubridad para incentivarlo. Ramón Beteta afirmaba que la ausencia de una campaña oficial para promover el consumo de vino había perjudicado a esta industria, ya que el "pueblo mexicano" no había sido educado para beber vino del país y, por lo tanto, la demanda era muy baja. Afirmaba: "Mientras no haya una verdadera demanda, va a ser difícil que el público exija y distinga entre los buenos y los malos vinos y deseche los sintéticos que tanto daño nos hacen a los competidores, como a la barriga de sus consumidores".⁵¹

Bodegas de Rancho Viejo se mantuvo en un estadio de subsistencia, por lo menos hasta 1958, sin entregar a sus socios los resultados financieros ni empresariales que esperaban de la agroindustria.

⁵¹ AICM, archivo incorporado de Ramón Beteta, correspondencia personal, c. 48, exp. 866, s. f., Carta de Ramón Beteta a Nazario Ortiz Garza, Roma, Italia, 12 de abril de 1954.

CONSIDERACIONES FINALES

El caso de Bodegas de Rancho Viejo ejemplifica los distintos roles que tienen los socios de una empresa, como la capacidad de negociación y el conocimiento especializado, que en esta sociedad aportaron Ramón Beteta y los hermanos Eustaquio y Marcial Ibarra. La incorporación de los Ibarra como socios fue una vía de acumulación de capital que les permitió formar su propia compañía (Formex-Ibarra) algunos años después. Ésta fue una ruta seguida por otros empresarios vitivinícolas que llegaron a Baja California sin recursos económicos y sin una red de apoyo financiero en el mismo periodo, pero que contaban con el *expertise* para desarrollarse en el sector. Ya se ha documentado la trayectoria de Esteban Ferro, enólogo y accionista de Bodegas de Santo Tomás, que fundó su propia vinícola (Bodegas Miramar) en 1952.

De igual manera, a través de este caso fue posible observar que la disposición de capital no asegura el buen funcionamiento de una empresa vinícola, cuya operación se mantuvo gracias a la contribución de los socios capitalistas, pero sin reportar ganancias. La inversión en negocios agroindustriales, motivada por una política económica que favoreció la industrialización en pos de la sustitución de importaciones, particularmente de bienes de consumo, hecha por individuos que desconocían los principios básicos de esta industria, dio mayor valor a la labor de los especialistas con experiencia en la vitivinicultura –que escaseaban en esta zona y el resto del país.

En el texto se sitúa el caso de Bodegas de Rancho Viejo en relación con otras vinícolas que operaban en Baja California al mismo tiempo, y se confirma el estado de subsistencia de la industria, donde las empresas tenían altos costos de producción y enfrentaban la competencia de los vinos sintéticos y la inexistencia de un mercado local y nacional dispuesto a pagar por vinos fabricados con uva natural. En este sentido, las reflexiones expresadas por Ramón Beteta en correspondencia con Nazario Ortiz Garza son

asertivas, síntesis de las condiciones de esta industria a mediados del siglo xx.

Finalmente, en este capítulo apenas se anotó la inversión de individuos de la élite política nacional en el cultivo de olivo con la finalidad de producir aceite, motivados también por la política económica del gobierno federal. El análisis del comportamiento de esta industria podría ser un punto de contraste con el proceso que siguió la industria vitivinícola en Baja California, con las características que han sido señaladas en este capítulo. Asimismo, queda pendiente un estudio profundo de los negocios en esta zona que emprendieron miembros de la élite política, por ejemplo, Miguel Alemán Valdés y Carlos I. Serrano, a mediados del siglo xx.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, R. M. (2011). *Fortunate sons of the Mexican Revolution: Miguel Alemán and his generation, 1920-1952*. Tesis. Arizona: The University of Arizona.
- Alexander, R. M. (2018). Miguel Alemán Valdés. Veracruz, PNR/PRM, 1936-1939. En A. Paxman (coord.), *Los gobernadores: Caciques del pasado y del presente* (pp. 243-270). México: Grijalbo.
- Barrientos, J. (2015). *Base de expertise directiva (Modelo de descriptores, identificación de componentes, orígenes, desarrollo, utilización y valoración en las funciones directivas)*. Tesis. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Recuperada el 5 de marzo de 2020 de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1252_BarrientosJW.pdf
- Consejo de Planeación Económica y Social (1958). *Tesis económica y social sobre el estado de Baja California*. México: Autor.
- Irigoyen, U. (1943). *Carretera transpeninsular de la Baja California*. Vol. II. México: Editorial América.

"Las repercusiones políticas del cardenismo en Sinaloa", *La Voz del Norte*, 2010. Recuperado el 2 de febrero de 2020 de <http://www.lavozdelnorte.com.mx/2010/07/25/las-repercusiones-politicas-del-cardenismo-en-sinaloa/>

López, M. del C. (2009). Nazario Ortiz Garza y la viticultura en Aguascalientes. En J. Gómez y F. J. Delgado (coords.), *Tradicción y cambio. Aproximaciones a la historia regional de México* (pp. 369-390). México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Magoni, C. (2009). *Historia de la vid y el vino en la península de Baja California*. México: Universidad Iberoamericana.

Margeon, G. (2015). *Las 100 palabras del vino*. España: Akal.

Maldonado, B. (1993). *Baja California. Comentarios políticos*. México: Secretaría de Educación Pública / Universidad Autónoma de Baja California.

Martínez, M. A. (2004). *El despegue constructivo de la Revolución. Sociedad y política en el alemanismo*. México: Miguel Ángel Porrúa / Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social / Cámara de Diputados.

Medín, T. (1990). *El sexenio alemanista. Ideología y praxis política de Miguel Alemán*. México: Era.

Méndez, D. L. (2016). Entre intenciones y limitantes: La industria vitivinícola en Baja California (1935-1943). *Signos Históricos*, (36), julio-diciembre. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Musacchio, H. (1989). *Diccionario Enciclopédico de México*. T. 2. México: Programa Educativo Visual.

Niblo, S. R. (2008). *México en los cuarenta. Modernidad y corrupción*. México: Océano.

Referencias hemerográficas

Periódico Oficial de Baja California

El Heraldo de Baja California

Archivos

Acervo Documental del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California (AD-IIH-UABC). Memoria histórica de Tecate.

Archivo Institucional de El Colegio de México (AICM). Archivo incorporado de Ramón Beteta.

Archivo Histórico del Estado de Baja California (AHEBC). Fondo Gobierno del Estado.

Archivo Histórico Municipal de Mexicali (AHMM). Fondo Gobernadores.

Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores (AHSRE).