

LA ENCRUCIJADA DE BAJA CALIFORNIA NORTE, 1882-1890: EMPRESAS EXTRANJERAS, NACIONALISMOS Y RELACIONES INTERNACIONALES

PAOLO RIGUZZI
El Colegio Mexiquense

El periodo que va de 1870 a 1914 se define como la primera globalización de la economía internacional en razón de que se fincó en una extensa red de movimientos relativamente libres de factores a nivel global: capitales, personas, mercancías, información.¹ Dentro de este escenario general, tendiente al cosmopolitismo, a la internacionalización de los negocios y la expansión de los mercados, coexistieron procesos de potenciamiento nacional de estados jóvenes, en particular en América Latina, mediante la incorporación de áreas fronterizas y periféricas. Las políticas de colonización alentaron el poblamiento de las fronteras internas, es decir grandes extensiones territoriales históricamente ajenas o marginales en la organización colonial, y luego en la independiente, tanto en el nivel demográfico, administrativo y productivo.

En México, en la década de 1880-1890, se enfocó el tema de la inmigración y colonización como un eje de la modernización del país y la Baja California representó un banco de prueba relevante para una política que pretendía conseguir un objetivo nacional —poblamiento e integración del territorio— mediante fuerzas y recursos internacionales, los de las empresas y la inversión extranjera.² Debido a la tensión inherente entre tales fines y

¹ Véanse los ensayos reunidos en Michael Bordo, Alan M. Taylor y Jeffrey Williamson (eds.), *Globalization in Historical Perspective*, Chicago y Londres, University of Chicago Press, 2005; Paolo Riguzzi, "México y la economía internacional, 1860-1930", en Sandra Kuntz Ficker (coord.), *Historia económica general de México*, México, El Colegio de México, 2010, p. 377-391.

² Véase al respecto la aportación de Eric Helleiner, "Economic Nationalism as a Challenge to Economic Liberalism? Lessons from 19th Century", *International Studies Quarterly*, v. 46, n. 3, 2002, p. 307-329.

medios en este esquema transnacional compaginar los elementos externos e internos presentaba cierta complejidad, acentuada por la dimensión fronteriza de Baja California que reproducía además la herencia de una mutilación territorial. Se trataba de una cuestión propicia a desencadenar manifestaciones nacionalistas, de tipo reactivo, potencialmente capaces de incidir de forma profunda en el proceso.

Con base en tales consideraciones este ensayo tiene como objetivo analizar la encrucijada de Baja California en los años ochenta del siglo XIX, y explicar cómo conectó negocios de tierras, finanzas internacionales, política mexicana y diplomacia. En particular se pretende arrojar luz sobre la relación entre inversión extranjera y nacionalismo, entendiendo con este término la reacción en contra de la presencia de un actor extranjero al que se considera como una amenaza a la soberanía, al control sobre un territorio, o al desarrollo de éste. Sin embargo, este componente reactivo puede tener raíces y expresiones muy diferentes y variadas que es oportuno reconstruir y examinar.

El trabajo se estructura en tres partes: la primera se refiere a la gestación de la empresa estadounidense International Company of Mexico, que llegó a obtener el control económico de gran parte de la porción norte de la península, así como a su desarrollo financiero y su desempeño. La segunda parte examina las manifestaciones de nacionalismo surgidas ante la situación de Baja California e identifica sus componentes en relación con las actividades de la International Company, así como su impacto político; la tercera enfoca el punto de giro que llevó al reemplazo de intereses estadounidenses por británicos, explicando las razones e identificando los actores y los mecanismos que impulsaron este proceso.

El escenario: Baja California Norte

La trayectoria geohistórica de la península le otorgó una posición especial dentro del espacio nacional mexicano. La Baja California fue un resultado artificial del Tratado de Guadalupe Hidalgo, en virtud del cual quedó casi separada del resto de México, al

cual la unía una franja de tierra a lo largo de los límites con Estados Unidos que desembocaba en el desierto de Sonora. La porción septentrional de la península era un espacio territorial predominantemente árido, montañoso y con muchas barreras naturales, en el cual las llanuras se reducían a las márgenes del río Colorado.³ A raíz de estas características y de la escasez casi absoluta de asentamientos organizados y de presencia humana en Baja California, tiene que ser calificado en ese momento como un territorio, pero aún no un espacio comercial. En el Distrito Norte, donde en más de 70 000 kilómetros cuadrados se congregaba a comienzos de los años ochenta del siglo XIX una población de menos de 5 000 personas, el núcleo fundamental de asentamiento lo constituían las ex misiones y algunos campamentos mineros cercanos a los placeres de oro, sin que hubiera ningún centro urbano.⁴ En conformidad con el nivel demográfico estaban las actividades económicas, que se reducían a la recolección primitiva de unos cuantos productos, la pesca, el guano, la búsqueda de oro en los depósitos de aluvión, ganadería extensiva, además del cultivo de cereales de subsistencia en pocas hectáreas.⁵ De forma paralela a la precariedad económica la presencia del Estado era de gran fragilidad por la escasez de instituciones, funcionarios, recursos y comunicaciones, como evidenció de

³ David Piñera, *Ocupación y uso del suelo en Baja California. De los grupos aborígenes a la urbanización dependiente*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Universidad Autónoma de Baja California, 1991, p. 16-21.

⁴ La cabecera del Partido Norte de la Baja California, que originalmente fue Santo Tomás, se trasladó a Real del Castillo en 1872, en ocasión de un efímero auge de la minería de oro. Una vez desvanecido éste, el sitio fue abandonado y en mayo de 1882 el puerto de Ensenada, que en ese momento no alcanzaba los 100 habitantes, se convirtió en cabecera. Jorge Martínez Zepeda, "Ensenada. La cenicienta del Pacífico", en Jaime Olveda y Juan Carlos Reyes (coords.), *Puertos noroccidentales de México*, Zapopan, El Colegio de Jalisco/Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1994, p. 233-234.

⁵ *Ibid.*, p. 153-162. En los casi cuatro millones de hectáreas compradas por la International Company, la superficie de cultivo en 1887 era de alrededor de 2 400 hectáreas, en su gran mayoría de temporal. "Exposición que hace el secretario de Fomento sobre la colonización de la Baja California (1887)", en Carlos Pacheco y Manuel Sánchez Facio, *La controversia acerca de la política de colonización en Baja California*, México, Universidad Autónoma de Baja California, 1997, p. 121-124.

forma aguda el episodio del amotinamiento de las tropas federales en Ensenada, a principios de 1885.⁶

I. LOS INTERESES ESTADOUNIDENSES, 1882-1888

Con base en la ley de diciembre de 1883 el gobierno del presidente Manuel González otorgó a varios particulares y empresas contratos de deslinde y colonización de los terrenos baldíos, que constituían una gran parte de la Baja California, tanto en el Distrito Norte como en el Sur. Los contratos preveían la recompensa del trabajo mediante la asignación de la tercera parte de los terrenos deslindados y además tenían la opción de adquirir del gobierno los dos tercios restantes, con la obligación de asentar colonos; el pago se realizaría con títulos de la deuda pública, tomados en su valor nominal.⁷ Dicha ley, junto con las legislaciones antecesoras sobre baldíos de 1863 y 1875, aportó el contexto jurídico para un masivo proceso de clasificación, asignación y transferencia de tierras que constituyó el trasfondo para la intervención de la International Company of Mexico (en adelante IC) en la península.

1.1 La genealogía empresarial de la International Company

Entre 1884 y 1885, los contratos para deslindar y colonizar en Baja California Norte se fueron concentrando, a través de traspasos y adquisiciones, en las manos de dos individuos: el inmigrante germano-mexicano Luis Huller y el estadounidense George H. Sisson. Éstos, unidos en la sociedad Luis Huller y Compañía, consiguieron el contrato-concesión de julio de 1884 con el gobierno federal para establecer alrededor de 7 800 colonos, recibiendo a cambio una extensión de tierras de alrededor de 4 millones de

⁶ Emmanuel Robles Mellín, “La sublevación del 21° Batallón como indicador de las precarias condiciones existentes en el Partido Norte de la Baja California, 1885”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Baja California, 2001, p. 75-83.

⁷ Robert Holden, *Mexico and the survey of public lands. The management of modernization, 1876-1911*, DeKalb, Northern Illinois University Press, 1994.

hectáreas, previo el pago de una suma casi simbólica.⁸ También obtuvieron franquicias para el establecimiento de ferrocarriles, telégrafos y comunicaciones navales, así como para la explotación de la pesca, de canteras y de los depósitos de guano en las islas adyacentes.⁹ Luego la IC, organizada en marzo de 1885 en Connecticut, aglutinó los derechos de propiedad y de posesión sobre casi toda la superficie comprendida entre los grados 28 y 32.42 minutos de latitud, acabando por controlar una superficie de alrededor de 6 millones de hectáreas en virtud del traspaso que la sociedad de Huller y Sisson le había hecho. Unos años más tarde Matías Romero, ministro de México en Washington, manifestó de forma crítica y aun asombrada que

Las concesiones hechas al Sr. Huller son tan liberales y de tanta magnitud que equivalen a darle la dirección de los negocios en la Baja California. Si no se hicieron esas concesiones con el ánimo de que quedaran en poder de ciudadanos de los Estados Unidos, por lo menos se aprobó el traspaso a esas manos.¹⁰

Para entender esta extraordinaria concentración de propiedades que se verificó, es necesario identificar la dinámica empresarial —y política— que le hizo de trasfondo. Huller, un minero de origen alemán operante en Sonora, protagonizó un meteórico ascenso que lo llevó desde la pequeña minería a la esfera de las

⁸ El artículo 7 del contrato de 21 de julio de 1884 asentaba que, en compensación por el trabajo de colonización, Huller y Compañía conseguirían —a precio de tarifa— las dos terceras partes de los terrenos baldíos “que actualmente está deslindando una compañía en la zona comprendida entre los grados 29 y 32,42 de latitud norte”. *Diario Oficial*, 22 de julio de 1884. Se trataba de una ficción, puesto que la empresa deslindadora que iba a obtener en cesión gratuita el primer tercio de baldíos era la del alemán Adolfo Bulle y de Telésforo García, y en realidad estaba bajo el control de los mismos Huller y Sisson. Robert Holden, *Mexico and the survey...*, p. 147-149. El contrato se reproduce en Carlos Pacheco y Manuel Sánchez Facio, *La controversia acerca de la política de colonización...*, p. 42-51.

⁹ Junto con los negocios en Baja California este grupo obtuvo también contratos para deslinde y colonización en los estados de Chihuahua, Chiapas, Sinaloa y Sonora.

¹⁰ Matías Romero a Ignacio Mariscal, secretario de Relaciones Exteriores, 24 de junio de 1889, Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores (en adelante AHSRE), 12-2-28.

grandes concesiones en la capital a través del enlace con la red más poderosa de protección política y negocios en México en aquel momento, la del suegro de Porfirio Díaz y luego secretario de Gobernación, Manuel Romero Rubio.¹¹ Este político, que participó de manera predominante en el mercado de las concesiones de recursos naturales en los años ochenta, gestionó primero todo lo relativo a los contratos de Huller, recibiendo a cambio paquetes de acciones, y allanó sucesivamente todo obstáculo para la IC.¹² Ello plantea de forma explícita el interrogante de si la protección otorgada al grupo Huller-Sisson, y luego a IC, por parte de integrantes de primera fila del gabinete porfirista, era parte de un arreglo que involucraba al titular del ejecutivo, conformando en pleno un esquema de “*crony capitalism*”. Si bien la evidencia disponible no es terminante, varios elementos indican que no hubo participación de Porfirio Díaz en la red de Romero Rubio con respecto a los negocios de Baja California.¹³

¹¹ Como ha mostrado el muy documentado estudio de Justus Fenner, *Los deslindes de terrenos baldíos en Chiapas, México, en el contexto internacional y nacional*, tesis doctoral, El Colegio de Michoacán, 2009, p. 130-133. El probable enlace entre Huller y Romero Rubio, no identificado por Fenner, fue el comandante de la zona militar del noroeste, el coronel José Guillermo Carbó, quien en su campaña militar contra los yaquis sublevados se asentó en las zonas en las que operaba el minero alemán. En su correspondencia Carbó se refería al “común amigo Huller”. Manuel Romero Rubio a José G. Carbó, 19 de octubre de 1885, en Colección Porfirio Díaz (en adelante CPD), legajo X, doc. 9607. Romero Rubio ocupó la Secretaría de Gobernación a partir de diciembre de 1884.

¹² Fenner, *Los deslindes...*, p. 138-141. A finales de 1887, el ex presidente González, indignado por el intento de descargar sobre él la responsabilidad de la actuación de la IC, escribió a Carlos Pacheco describiendo el papel de Romero Rubio en el negocio. La carta se reproduce en Ralph Roeder, *Hacia el México moderno. Porfirio Díaz*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, v. I, p. 364. A sabiendas de que Matías Romero había transmitido a Díaz información desfavorable a la IC, Romero Rubio le escribió avalando por completo la posición de ésta: “no tema Ud. que los informes que ha dado la empresa sean desmentidos, porque en efecto dicha empresa es honorable y está en buenas condiciones”. Manuel Romero Rubio a Matías Romero, 17 de enero de 1887, Archivo Matías Romero, Correspondencia recibida (en adelante AMR, Cr,) rollo 47, doc. 34513.

¹³ En 1886, cuando Matías Romero le informó de forma confidencial acerca de las quejas en Baja California en contra de la IC, Díaz le contestó que “no tenía antecedentes del asunto”. Porfirio Díaz a Matías Romero, 12 de octubre de 1886, AMR, Cr, rollo 47, doc. 34085. Más tarde, el presidente lamentó que los representantes de la compañía “han seducido unas veces y casi siempre han pretendido seducir a los representantes del Gobierno en el Poder Ejecutivo y

Por su parte, George Sisson era un empresario sin recursos, aunque con dotes de liderazgo, especializado en conseguir dinero prestado moviéndose de un estado de la Unión a otro y en dejar a sus espaldas una secuela de deudas y litigios, y quien a comienzos de los años ochenta operaba en la minería de Arizona.¹⁴ Pese a que la historiografía mexicana, sin excepciones, ha enfocado a Huller como actor central detrás de la IC y el protagonista del proceso de acaparamiento extraordinario de tierras en Baja California, la evidencia indica que el cerebro y el promotor principal de todo el esquema fue Sisson. Este último, de hecho, fungió como vicepresidente y gerente general de la IC, y todos los que tuvieron relaciones con la empresa reconocieron su liderazgo en la conducción de ésta, reflejado en su cuota accionaria predominante.¹⁵ La contribución de Huller, además de figurar como cabeza en todos los contratos y documentos oficiales, fue la del intermediario y repartidor de recompensas; el negocio no hubiera podido organizarse con igual facilidad en ausencia del capital relacional aportado por él.

El contexto que propició que Huller y Sisson se asociaran fue la contigüidad geográfica y productiva entre Arizona y Sonora

Hacienda y Justicia". Porfirio Díaz a Luis Torres, 25 de abril de 1888, CPD, legajo XIII, doc. 9222. Más trascendente que estas citas es la actuación de Díaz en la ofensiva en contra de la IC en 1888, como se explica en la sección 3.

¹⁴ Su trayectoria empresarial parte con la quiebra en el negocio inmobiliario de Chicago, ligada, como la de otros miles, a la severa crisis de 1873; continúa en Missouri en la minería, con otra quiebra en 1880, que su biógrafo atribuye a un fraude del que fue víctima. Éstos son los datos que consigna Hubert Howe Bancroft, *Chronicles of the Builders of the Commonwealth. Historical Character Study*, San Francisco, The History Company, 1892, v. 6, p. 186-189, quien incluye un largo ensayo sobre Sisson, del todo apologético y tal vez comisionado por este personaje. Lo que Bancroft omite es la secuela de Sisson en Arizona, con varias demandas en su contra por falta de pagos, a lo que siguió el refugio en California. *New York Times*, Historical Archive, 28 de octubre de 1883, "Wanting a share of the profits". En realidad, la de Sisson fue una marcha al oeste bajo el signo de la insolvencia.

¹⁵ Así lo reconocieron el inspector del gobierno mexicano Teophilus Masac, en su entrevista a *Two Republics*, 23 de octubre de 1887, p. 4, y el jefe político de Baja California, Luis Torres, que definió a Huller como "su instrumento" (de Sisson). Luis Torres a Porfirio Díaz, 3 de septiembre de 1888, CPD, legajo 13, doc. 9212. De hecho, en la sociedad Luis Huller y Co., Sisson representaba un interés de cuatro quintas partes. Fenner, *Los deslindes...*, p. 128.

provocada por la minería, que se reflejaba en la presencia de múltiples conexiones transfronterizas.¹⁶ No por casualidad la primera pieza en la escalada empresarial de estos dos personajes se dio con la formación de la Yaqui River Mining a finales de 1882, una compañía minera localizada en Sonora e incorporada en Nueva York, bajo lo que será el sello distintivo de sus negocios: un gran capital nominal y pocos recursos efectivos, mucha publicidad y pocas cuentas.¹⁷ Posteriormente, Sisson y Huller promovieron la creación en San Francisco de la Mexican Phosphate and Sulphur Co., con el objeto de explotar el guano de las islas del golfo de Cortés, para lo cual habían obtenido una concesión del gobierno federal, siempre gracias al patrocinio de Romero Rubio.¹⁸ Dicha compañía, también capitalizada en 2.5 millones de dólares, si bien frágil por operar con un recurso no reproducible y de bajo valor, representó la única organización sólida y no especulativa a lo largo de la trayectoria de Sisson y Huller.¹⁹ Su

¹⁶ John P. Harner, "Cultural-Historical Continuity between Sonora and Arizona", *Journal of Cultural Geography*, v. 15, n. 2, 1995, p. 27-29.

¹⁷ La compañía, de la que Huller era presidente y Adolfo Bulle director, constituyó el modelo de operación financiera para las empresas sucesivas. Sus activos se reducían a un grupo de pertenencias mineras en Sonora obtenidas mediante denuncia, tras lo cual se organizó con un capital de 500 000 dólares, del que no se discierne la porción pagada. Poco después lo elevó a la enorme cifra de 2.5 millones de dólares, sin que a éste correspondiera un aumento efectivo de capital; en sus anuncios, la Yaqui River enfatizaba que sus acciones eran "non-assessable", es decir que no preveían exhibiciones de capital. *Engineering and Mining Journal*, 23 de diciembre de 1882, p. 338; *New York Tribune*, 3 de mayo de 1883, p. 7. Sus actividades fueron muy escasas y se limitaron a mantener el control de la zona minera concesionada. En 1889 un grupo de accionistas y directivos de la compañía entabló una demanda para obtener su liquidación judicial. *Los Angeles Herald*, 28 de abril de 1890, p. 4.

¹⁸ Fenner, *Los deslindes...*, p. 143-144, gracias a la revisión acuciosa de los archivos notariales muestra que Romero Rubio recibió 15% de las acciones de la Mexican Phosphate, como recompensa por las concesiones de explotación.

¹⁹ El dúo Sisson-Huller controlaba 80% del paquete accionario de la Mexican Phosphate traspasado a la IC, incluyendo la porción de Romero Rubio; el 20% restante, que estaba en manos de otros inversionistas, representaba probablemente la aportación efectiva de capital. Los dos promotores involucraron a inversionistas de la costa oeste de cierto peso financiero, así que en la junta directiva, junto con Sisson y Huller, figuraban Abraham Halsey, director de las compañías Great Western Quicksilver, Puget Sound Iron y H. Dutard, gran productor agrícola y tesorero de la bolsa de mercancías de San

actividad tuvo dos ramas: la exportación directa a Alemania, que en la segunda mitad de los años ochenta era de alrededor de 15 000 toneladas anuales de guano, y el procesamiento de otra parte del mismo en una pequeña planta que la empresa tenía en San Francisco, manejada por técnicos alemanes, donde se preparaba una variedad de fertilizantes.²⁰

Mexican Phosphate sirvió de trampolín para que los dos concibieran un negocio de escala mucho mayor, como el de los terrenos bajacalifornianos, en el que Sisson involucró a un grupo de inversionistas de Hartford, Connecticut, de cierta notoriedad.²¹ De esta forma, bajo la dirección de este último, se organizó la IC que por la vastedad de sus posesiones y sus intereses en la península se caracterizaba no sólo como una empresa privada, sino como una agencia de colonización a la cual el poder público había delegado la responsabilidad del desarrollo de una región entera, con ciertas semejanzas a la Compañía de la Bahía de Hudson, en Canadá, o de las estadounidenses del siglo XVIII (North American Land Company, Yazoo Company).

1.2 Las finanzas de la International Company

Frente a esa tarea es posible documentar que el capital de inversión de la compañía era muy escaso y del todo insuficiente para ejecutar los ambiciosos planes de desarrollo territorial, poblamiento y explotación comercial en la península previstos en los

Francisco. *Two Republics*, 19 de abril de 1888, p. 4. Aun así, el capital efectivo de la empresa guanera era ciertamente muy inferior al de 2.5 millones.

²⁰ *Commercial Relations of the United States with Foreign Countries during the years 1886-1887*, Washington, Government Printing Office, p. 593; Charles Nordhoff, *Peninsular California. Some Account of the Climate, Soil, Productions and the Present Condition Chiefly of the Northern Half of Lower California*, Nueva York, Harper Brothers, 1888, p. 83. La planta en San Francisco la montó el doctor Julius Koebig, un químico alemán inmigrado en Estados Unidos, quien la dirigió entre 1886 y 1890. Press Reference Library, *Notables of the West*, International News Service, 1913, v. II, p. 459.

²¹ Se trataba de Edgar T. Welles, Thomas G. Welles, William Hamersley, Richard Elmer y John F. Crosby, quienes fueron los primeros directores de la IC, junto con Sisson. Fenner, *Los deslindes...*, p. 149, 153.

contratos con el gobierno mexicano. Contrariamente a lo que se repite de manera acrítica en la bibliografía, que menciona usualmente la enorme cifra de 20 millones de dólares, el capital de la IC no se calculaba en millones sino en magnitudes muy reducidas, y sus recursos procedían del endeudamiento. El Cuadro 1 presenta la información relevante al respecto.

CUADRO 1
RECURSOS FINANCIEROS DE LA INTERNATIONAL COMPANY,
1885-1888 (EN DÓLARES)

	<i>Capital autorizado</i>	<i>Capital pagado</i>	<i>Deuda</i>	<i>Términos</i>
1885-1886	500 000- 1 000.000	80 000- 100 000		
1887-1888	20 000 000	100 0000	500 000	Préstamo comercial a 8% de Drexel-Morgan; enero 1887
			570 000	Emisión de corto número de obligaciones; junio 1887
			3 000.000 netos 2.75 millones	Emisión en Londres de obligaciones 6% a 20 años; mayo 1888

Fuentes: *Special Acts and Resolutions passed by the General Assembly of the State of Connecticut*, Hartford, The Press of Case, Lockwood and Brainard, 1887; Matías Romero al secretario de Relaciones Exteriores, 24 de diciembre de 1888, AHSRE, 15-28-2; Vincent Carosso, *The Morgans*, p. 218; *The Times*, 3 de marzo de 1888.

Lo que se desprende del cuadro es que la IC, hasta antes de la emisión de obligaciones en Londres en 1888, operó con una dotación mínima de capital y se basó en la acumulación continuada de deuda; como se mostrará, ello repercutió de manera directa en su conducción llevando al estallido de disputas tanto en su interior como en sus relaciones externas.

En este sentido destaca la cuestión del capital accionario que remite a las modalidades de incorporación de la IC. Como se ha

visto, los promotores de la empresa, Sisson y Huller, eran empresarios con exiguos medios financieros y endeudados de forma considerable, y su principal activo era el gozar de protección política en México y de conexiones en Estados Unidos. Por otra parte, los inversionistas que se asociaron con ellos tampoco estaban dispuestos a aportar capitales, sino que confiaban en que el auge que a mediados de los años ochenta tuvo lugar en San Diego pudiera detonar las perspectivas de la compañía. Sin embargo, ese mismo grupo aportó algo muy valioso para la empresa, que se puede denominar como “el factor Hartford”, que era el lugar de nacimiento y residencia de J. P. Morgan, el protagonista en ciernes de la mayor escena financiera estadounidense y titular de la casa neoyorquina Drexel, Morgan y Compañía.²² Es a través de esta intermediación que Morgan, a partir de 1887, concedió un crédito cuantioso y asistencia financiera a una empresa de tan baja capitalización, si bien a la tasa gravosa de 8% anual.²³

La IC se organizó bajo las leyes de Connecticut, en un régimen de “paraíso fiscal” por lo que se refiere a la ausencia de información y la opacidad acerca del régimen financiero de las empresas. En particular, la legislación sobre sociedades anónimas de este estado, promulgada en 1880, era muy laxa por lo que se refiere a las normas que regulaban la capitalización: prescribía que las empresas pudieran incorporarse con la proporción de 20% de capital exhibido sobre el total e integrando lo demás con apor-

²² Drexel Morgan estaba asociada con J. S. Morgan de Londres (luego Morgan Grenfell), regida por el padre de John Pierpont, Junius S. Morgan, una de las principales casas emisoras de capital para ferrocarriles estadounidenses y también para varios gobiernos sudamericanos. En realidad, hasta 1887-1888 la casa londinense tuvo la primacía financiera sobre la neoyorquina. Véase Vincent Carosso, *The Morgans. Private Bankers, 1854-1913*, Cambridge, Harvard University Press, 1987.

²³ *Ibid.*, p. 218. La tasa de 8% indica que el riesgo de la operación era elevado y cuestiona la interpretación de que J. P. Morgan controlara la IC o tuviera un interés estratégico en ella, como sostiene John Mason Hart, *Empire and Revolution. The Americans in Mexico since the Civil War*, Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 2002, p. 79-80. La transacción crediticia se realizó en enero de 1887, en un momento de abundancia de dinero en el mercado financiero de Nueva York, con tasas de interés de 5-6% para empréstitos a casas comerciales o con prenda de acciones. *Commercial and Financial Chronicle*, 15 de enero de 1887, p. 70; 22 de enero de 1887, p. 100.

tación de activos y propiedades, sin evaluación de éstos; pero al aumentar el capital no fijaba una proporción explícita y al mismo tiempo no regulaba la contratación de deuda.²⁴ Estos tres aspectos institucionales permitieron la conformación de la IC como empresa financieramente muy débil, no basada en capital propio, sino destinada a conseguir recursos externos para sobrevivir.

Al constituirse recibió una autorización de la legislatura estatal para contar con un capital de hasta un millón de dólares, en conformidad con lo cual la IC se activó declarando un fondo de 500 000 dólares, que en 1886 elevó a un millón. El capital realmente pagado no superó los 100 000 dólares (20% del capital inicial), y no se incrementó sucesivamente, como confirmó la indagación del diplomático Matías Romero en los círculos financieros de Nueva York.²⁵ Se trataba de un fondo suficiente sólo para activar un núcleo reducido de actividades. En realidad el capital inicial de la compañía no era muy superior a lo que uno de sus dos promotores, Huller, gastó para hacerse de una residencia aristocrática en la ciudad de México en el mismo periodo.²⁶ Al mismo tiempo es probable que este último, junto con Sisson, recibiera la mayoría del paquete accionario, en calidad de acciones liberadas, en pago por la aportación de las concesiones del gobierno mexicano.

Adicionalmente a las actividades directas en Baja California, la IC heredó dos negocios preexistentes y dio vida a otras cinco empresas satélites, tanto alrededor de la península como en otras regiones, como se exhibe en el Cuadro 2:

²⁴ Connecticut, *The New Joint Stock Act of Connecticut Passed January Session, 1880*, New Haven, Henry H. Peck, 1880, p. 12-13.

²⁵ Matías Romero al secretario de Relaciones Exteriores, 24 de diciembre de 1888, AHSRE, 15-28-2. Es de notar que en razón de una amistad familiar el diplomático tuvo acceso confidencial al abogado de la compañía, William Hamersley, quien probablemente le proveyó esta información. Este abogado le solicitó una recomendación para el secretario de Relaciones, en relación con una misión confidencial a México, para facilitar la reorganización de la compañía. Véase el relato en W. Hamersley a Romero, 29 de junio de 1889, AMR, Cr, doc. 37418.

²⁶ Huller adquirió en 1887 la mansión de la familia anglomexicana Barron, en Tacubaya, por 78 000 pesos en efectivo, que en ese momento equivalían a alrededor de 62 000 dólares. Fenner..., *Los deslindes*, p. 115; *Two Republics*, 12 abril 1887, p. 4. El inmueble, así como los demás de su propiedad, fue inmediatamente hipotecado por Huller para conseguir dinero fresco.

CUADRO 2
 COMPAÑÍAS SUBSIDIARIAS DE LA INTERNATIONAL COMPANY

	<i>Capital nominal, en miles de dólares</i>	<i>Objeto</i>	<i>Fecha</i>	<i>Lugar de incorporación</i>
Yaqui River Mining	2 500	Explotar una zona minera en Sonora	1882	Nueva York
Mexican Phosphate and Sulphur	2 500	Explotar el guano de las islas del golfo de Cortés	Julio 1884	San Francisco
Gulf of Mexico Guano Company	500-1 000	Auxiliar de la anterior	4/3/1887	Connecticut
Mexican International Pacific and Gulf of California Steamship	25-1 000	Línea naval de San Diego a todos los puertos del pacífico, hasta Guatemala	4/3/1887	Connecticut
Mexican Pacific Pier and Warehouse	500-1 000	Construcción y gestión de muelles en Baja California	4/3/1887	Connecticut
Peninsular Railway	1 000-5 000	Construcción del ferrocarril en Baja California	4/3/1887	Connecticut
Chiapas Railway	1 000-5 000	Construcción del ferrocarril de San Benito a Tapachula	4/3/1887	Connecticut

Fuentes: para Yaqui River y Mexican Phosphate, véase texto. *Special Acts and Resolutions passed by the General Assembly of the State of Connecticut*, Hartford, The Press of Case, Lockwood and Brainard, 1887, p. 433-440.

También detrás de este conjunto de firmas, cuyo capital nominal oscilaba entre un mínimo de 8 y un máximo de 18 millones de dólares, una cifra muy considerable, no existía sino una fracción minúscula de capital real, puesto que la única empresa con visos de negocio comercial era la Mexican Phosphate and Sulphur.²⁷ Las demás compañías, y en particular las incorporadas en Connecticut, existían sólo en el papel, sin tener vida o recursos propios, y reflejaban únicamente la extensión de las concesiones obtenidas y los intereses potenciales de IC.²⁸

Debido a tales circunstancias la IC necesariamente tenía que recurrir al endeudamiento y en enero de 1887 obtuvo un préstamo de 500 000 dólares por parte de Drexel, Morgan y Compañía, con el cual activó la campaña publicitaria sobre las tierras de Baja California y empezó a crear infraestructura.²⁹ El préstamo no agotó el hambre de fondos de la IC que en marzo de 1887 obtuvo de la legislatura de Connecticut una reforma de su estatuto de incorporación, con el propósito de autorizar la emisión de obligaciones hipotecarias y el aumento de capital hasta la cantidad

²⁷ Por lo que se refiere a la Mexican Phosphate, la disponibilidad de guano declinó de forma sustancial a finales de la década y para 1891 la recolección se había reducido a 1000 toneladas anuales. Thomas Bowen, *Unknown Island: Seri Indians, Europeans, and San Esteban Island in the Gulf of California*, Albuquerque, University of New Mexico Press, 2000, p. 132-134. La Peninsular Railway, de forma contraria a lo afirmado por Hart, *Empire*, p. 80, nunca dio inicio a la construcción del ferrocarril previsto por su concesión. De hecho la Mexican Land and Colonization, al hacerse cargo en 1889 de las propiedades de IC, tuvo que gestionar con el gobierno mexicano una prórroga de dos años para comenzar los trabajos, que formalmente ya habían incurrido en la caducidad. Hilarie J. Heath, "El malogrado proyecto del ferrocarril peninsular del Distrito Norte de la Baja California, 1887-1892", *Estudios Fronterizos*, v. 12, n. 24, 2011, p. 188-193, 196. La Mexican International Pacific and Gulf of California Steamship, que se proponía conectar todos los puertos de la costa del Pacífico, no llegó a tener activos propios: la IC operó el tráfico sólo durante unos meses, gracias al subsidio mexicano y con barcos alquilados.

²⁸ Es posible que a ellas se refiriera el periódico estadounidense de México, *Two Republics*, al comentar acerca de las "muchas compañías estadounidenses con nombres rimbombantes y grandes capitales nominales que se han organizado para el desarrollo de casi cualquier recurso o región de México, pero demasiadas de tales empresas sólo han desarrollado embustes (*humbugs*)". *Two Republics*, 8 de marzo 1887, p. 2.

²⁹ Carosso, *The Morgans*, p. 218. Es probable que se tratara de una línea de crédito que sirviera de puente para llegar a la primera emisión de los bonos, misma que se hizo a los seis meses.

de 20 millones de dólares.³⁰ Se trataba de dos aspectos estrechamente vinculados, puesto que el aumento, que constituía una gigantesca sobrecapitalización, servía esencialmente para justificar una emisión cuantiosa de deuda, puesto que un millón de capital no podía ser una base suficiente para contratar un endeudamiento varias veces superior.³¹ Al mismo tiempo, el aumento de capital sirvió para repartir un número mayor de acciones entre directores y financiadores, diversificando la tenencia que antes estaba concentrada en las manos de los dos promotores.³²

Con base en los nuevos estatutos a mediados de 1887 la compañía de Hartford intentó vender obligaciones hipotecarias en el mercado estadounidense, siempre a través de Drexel Morgan, interesada en la recuperación de la suma prestada unos meses antes; sin embargo, la venta de estos bonos no rebasó la reducida cantidad de 570 000 dólares.³³ Es posible que ello se debiera al fracaso de la emisión, por falta de compradores o por su interrupción en vista de la perspectiva de llegar a emitir en Londres, dadas las condiciones favorables en aquel mercado de capitales.³⁴

³⁰ *Special Acts and Resolutions passed by the General Assembly of the State of Connecticut*, Hartford, 1887, The Press of Case, Lockwood and Brainard, p. 433.

³¹ En 1887 la IC hizo publicar un largo boceto sobre sus actividades en un manual sobre bancos, finanzas y empresas neoyorquinas. Con una omisión muy significativa, en más de una página de texto a doble columna no hay una sola mención de su capital, salvo indicar la presencia de “prominentes capitalistas de Hartford, Nueva York y Mexico” en la empresa. La IC era del todo reacia a ofrecer información sobre sus finanzas. *The New York Stock Exchange. Banks, Bankers, Business Houses and Moneyed Institutions*, Nueva York-Londres, The Historical Publishing Co., 1887, p. 128-129.

³² Bancroft, *Chronicles...*, p. 194.

³³ La compañía puso en venta una cantidad no especificada de bonos de 6%, como parte de una emisión de hasta 5 millones de dólares; los bonos tenían la denominación muy elevada de 1 000 dólares, dirigida a captar inversionistas de cierto tamaño financiero. No hay información por lo que se refiere al tipo al que se vendieron los bonos, pero el incentivo era que la compañía ofrecía la redención del título a 115 (es decir a 1 150 dólares por bono de 1 000), mediante compras en el mercado, o por sorteos anuales, a un precio inferior. *The Law Times Report of Case Decided*, Londres, Horace Cox, 1892, v. LXVI, p. 711.

³⁴ Previamente a ello, el grupo de la IC organizó en 1887 la Mortgage Investment Company of Connecticut, para fungir probablemente de instrumento auxiliar para sostener de forma artificial la venta de sus bonos; dos de sus seis directores eran comunes y un tercero, Edward Robbins, fue a partir de 1890 el presidente virtual de IC, en su etapa de empresa latente. *Special Acts and Resolutions passed by the General Assembly of the State of Connecticut*,

De hecho, tras el arreglo de la deuda exterior con los acreedores británicos y la reanudación de los pagos, que ponía fin a una insolvencia prolongada por varias décadas, a partir de 1886 México despertó el interés de los círculos financieros ingleses y experimentó un auge como destino de capitales.³⁵

En este marco, la IC llegó a un arreglo con la sociedad financiera británica River Plate Trust Loan Agency, surgida en 1881 y enfocada en los negocios de Argentina y Uruguay, que a finales de los años ochenta expandió sus operaciones a otros países latinoamericanos, tales como México, Costa Rica, Colombia.³⁶ De esta forma, en marzo de 1888 la River Plate Trust ofreció a la venta en la Bolsa de Londres una segunda serie de obligaciones hipotecarias 6% de IC, por un valor nominal de 3 millones de dólares.³⁷ La incógnita relativa a los recursos reales de la IC estaba presente, y de hecho el *Commercial and Financial Chronicle*, el órgano principal de la prensa económica estadounidense, aprovechó la ocasión para plantear la duda acerca del capital efectivamente suscrito y pagado en la empresa.³⁸ Pese a los importantes patrocinadores es posible que la emisión en Londres no haya sido exitosa por la falta de absorción de los bonos por parte del público, como sugiere la falta de información y, sobre todo, el consistente paquete de títulos con el que se quedó River Plate Trust.

Esta transacción, realizada con el propósito de dotar la compañía con una masa considerable de recursos, representó el punto de giro en la existencia de la IC y creó las premisas para su desaparición. Antes de analizar los términos y las implicaciones de la operación es oportuno hacer un balance del conjunto de inversiones y actividades que la empresa estadounidense llevó a cabo en los tres años escasos que median entre su organización y su llegada a la Bolsa de Londres. En el Cuadro 3 se presenta una

Hartford, 1887, p. 735. De hecho, esa sociedad hipotecaria no tuvo ninguna actividad apreciable en los años sucesivos.

³⁵ *Mexican Financier*, 25 de septiembre de 1886; *The Economist*, 28 de mayo de 1887.

³⁶ Charles Jones, *British Financial Institutions in Argentina, 1860-1914*, tesis doctoral, Universidad de Cambridge, 1973, p. 136-143.

³⁷ *The Economist*, 3 de marzo de 1888, p. 303. Los títulos se emitieron al público al tipo de 94, pero no hay datos en cuanto al margen de intermediación.

³⁸ *The Commercial and Financial Chronicle*, 17 de marzo de 1888, p. 342.

lista de tales actividades, con una estimación del gasto realizado en cada una de ellas.

CUADRO 3
GASTOS DE INVERSIÓN DE LA INTERNATIONAL COMPANY
EN BAJA CALIFORNIA, 1885-MARZO DE 1888

<i>Actividad</i>	<i>Gasto estimado, en dólares</i>
Operaciones de deslinde de los terrenos (6 097 millones de hectáreas)	150 000-200 000
Compra al gobierno de 3 942 millones de hectáreas.	35 000
Urbanización en Ensenada	20 000-30 000
Adquisición de dos vapores (de 428 y 170 toneladas.); 2 lanchas; línea de conexión marítima a San Diego	120 000
Construcción de un hotel de 55 habitaciones y otros edificios (almacenes, oficinas, casas, establos) en Ensenada y San Quintín	100 000
Línea de diligencias a San Diego y compostura del camino de tierra	20 000
Telégrafo Ensenada-San Diego	15 000
Construcción de un muelle en Ensenada, de 550 metros por 12 metros; y de uno provisional en San Quintín de 200 metros por 7 metros	10 000
TOTAL	470 000-570 000

Fuentes: para el costo del deslinde, véase nota 45. De acuerdo con *Siglo Diez y Nueve*, 31 de enero de 1888, p. 2, el precio de los terrenos fue de 428 565 pesos en títulos de la deuda pública, cotizados en ese momento alrededor de 10% del valor nominal; al tipo de cambio de 0.80 pesos, ello equivalía a 34.00 dólares, cifra que hemos redondeado. Para el valor de los barcos, Report of the Commissioner of Navigation to the Secretary of Treasury, Washington, Government Printing Office, 1894. Además, Jorge Martínez Zepeda, "Las inversiones extranjeras en Baja California, 1821-1910", en Jaime Olveda (ed.), *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1996, p. 58-59; David Piñera, "Los orígenes de las poblaciones de Baja California: factores externos, nacionales y locales", Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California, 2006, p. 134-150.

Esta estimación, muy conservadora, de los gastos de la IC relativos a actividades productivas rinde una cifra aproximada que oscila entre 520 000 y 600 000 dólares, de por sí cercana al total de los recursos financieros de la IC (capital y deuda), pero que dista de ser representativa de sus compromisos debido al abanico muy extendido de sus operaciones, que trascendía la península y conllevaba un pesado gasto de administración. Entre mediados de 1885 y comienzos de 1888 los intereses de la IC tuvieron varios escenarios: uno en la ciudad de México, donde Huller administraba las relaciones con los políticos; otro, el de la colonización bajacaliforniana, a lo largo de la frontera entre Ensenada y San Diego, donde bajo la gestión de Sisson se concentraron las principales actividades y se subsidiaba en abundancia a los periódicos;³⁹ un tercero, en los varios estados (Chiapas, Sinaloa, Sonora) en los que la compañía obtuvo concesiones de deslinde y adquirió terrenos; y el del circuito publicitario (folletos, excursiones, anuncios en la prensa) para atraer inmigrantes y vender tierras, que se espaciaba entre Escocia, Suecia, Noruega y Estados Unidos.⁴⁰ Administrar este conjunto de actividades era muy costoso por el estilo de despilfarro de los recursos manejados por la compañía y en particular por Huller en México y Sisson en California. Los tenedores de bonos británicos, una vez que se hicieron con el control de la IC, descubrieron con desconcierto que el costo de operación anual para 1888 rondaba por la descomunal cifra de 500 000 dólares.⁴¹ Para una empresa que

³⁹ *Two Republics*, 7 de febrero de 1888, p. 2. El periódico *Daily Examiner* de San Francisco incluso demandó a la IC por falta de pago de algunas cuentas. *El Tiempo*, 24 de abril de 1888, p. 2.

⁴⁰ Además de las oficinas en San Diego, Los Angeles y Nueva York, la IC abrió agencias para la venta de terrenos en Inglaterra; circuló una amplia serie de publicaciones, como el libro del conocido periodista Charles Nordhoff, ya mencionado, así como un caudal de panfletos, del que son ejemplo: *International Company of Mexico, Description of lands in Lower California for sale*, San Diego Ferguson, Bumgardner & Co, 1887; *Tierra Perfecta, Or "Perfect Land" of the Mission Fathers: Lower California, the Peninsula, Now Open to Colonists*, Nueva York, s.p.i, 1887. Otras publicaciones de la IC se citan en Ellen C. Barrett, *Baja California II, 1535-1964: A bibliography of historical geographical, and scientific literature relating to the peninsula of Baja California*, Los Angeles, Bennett and Marshall, 1957.

⁴¹ Ello incluía la operación de los vapores y el servicio de la deuda.

empezó a generar ingresos —por lo demás inciertos— sólo en la segunda mitad de 1887, esta acumulación de gastos y compromisos debió haber consumido los recursos disponibles y haberla llevado a una posición de insostenibilidad, en un estado de quiebra técnica. Ello es evidenciado por el hecho de que en mayo de 1888 la IC, en vísperas de recibir la inyección de recursos derivados de la venta de bonos en Londres, experimentó una crisis aguda de liquidez que le hizo suspender todos los pagos a empleados, proveedores, aduanas, exacerbando los contrastes en la península e inquietando a las autoridades mexicanas.⁴²

1.3 Las operaciones de la International Company

La desproporción entre compromisos y medios financieros que, como se ha visto, caracterizó la empresa estadounidense desde sus inicios, se reflejó en dos áreas esenciales de operación, que a su vez determinaron la inserción de IC en el contexto socioeconómico bajacaliforniano así como las relaciones con el gobierno mexicano: las características del deslinde realizado y las modalidades de venta.

El deslinde

La IC en realidad no llevó a cabo el deslinde de los terrenos concesionados en la península, más que en limitadísimas porciones, y por lo general ejecutó sólo el reconocimiento de la superficie y la topografía del perímetro peninsular, basándose por lo demás en los datos recabados en décadas anteriores, a los que tuvo acceso.⁴³ El principal insumo, en este sentido, lo aportaron los pro-

⁴² Véase Luis Torres a P. Díaz, 13 de mayo de 1888, CPD, legajo XII, doc. 4134; Rosalía Bonifaz, “La conformación del Distrito Norte de Baja California, 1887-1911”, en Rosario Mariñez y Luis E. Medina Gómez (eds.), *Ensenada: nuevas aportaciones a su historia*, Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California, 1999, p. 319.

⁴³ Según los datos vertidos en los registros legales presentados al gobierno, la compañía de Hüller había medido y deslindado una superficie de 5.9 millones de hectáreas en poco más de un año; pero, siendo que sólo el deslinde de la

ductos de las actividades de la casa Jecker Torre y Compañía, en los años 1857-1860 (reconocimientos, planos, calcas, actas de deslinde), que estando en manos de algunos especuladores reaparecieron al empezar las concesiones de baldíos y fueron objeto de transacciones de Huller con el gobierno mexicano, que los cedió.⁴⁴ Por su parte, la compañía estadounidense contrató como jefe de las operaciones topográficas a William Denton, el ingeniero inglés que había ejecutado los trabajos de Jecker Torre y luego había realizado otras mediciones en la península en la primera mitad de los años setenta, y quien también conservaba planos y apuntes de las obras. La decisión de ensamblar datos topográficos preexistentes, en lugar de deslindar, respondía a las deficiencias del capital de la IC que no permitían emprender un trabajo sistemático y completo, cuyo costo oscilaría entre 700 000 y un millón de dólares, una suma claramente fuera de sus alcances financieros.⁴⁵ Aun así, la empresa estadounidense ni siquiera

isla de Cedros, de 34 000 hectáreas, había durado siete meses, el periodo declarado para la gigantesca tarea de deslindar la superficie restante parecía absurdo. Manuel Sánchez Facio, *Informe*, p. 251-253. Ya en 1886 un observador local había denunciado que el deslinde “sólo ha tenido verificativo en una parte mínima del terreno”, y que los mapas presentados por la IC se han elaborado “no con apoyo de medidas prácticas sino por datos que en muy pequeña escala fueron adquiridos de distintas fuentes, con la agravante que los fraccionamientos [...] sólo han sido hechos en el papel”. Carta al *Correo de la Tarde*, de Mazatlán, reproducida en *El Tiempo*, 2 de septiembre de 1886, p. 3.

⁴⁴ En 1885 los dos propietarios de los derechos del concurso de acreedores de Jecker y Cía. cedieron al gobierno federal los planos, calcas y registros de los deslindes practicados por dicha empresa en Baja California, Sonora y Tehuantepec. La Secretaría de Fomento, a su vez, transfirió tales materiales a Huller, quien los aportó a la IC. Robert Holden, *Mexico...*, p. 155-156; *Diario Oficial*, 31 de diciembre de 1885.

⁴⁵ El costo medio por hectárea de un deslinde en el oeste de Estados Unidos, en esa época, era de 20 centavos. *Exposición*, en Carlos Pacheco y Manuel Sánchez, *La controversia...*, p. 44. Incluso en el supuesto de que en Baja California fuera inferior en una tercera parte (13 centavos), el costo total se acercaría a los 800 000 dólares, una suma netamente fuera de los alcances financieros de la IC. Contrástese con el caso del deslinde en Durango donde, con la tarifa de baldíos fijada en 15 centavos la hectárea, Porfirio Díaz comentó que el deslinde no era viable, por costar más que la tierra misma. Díaz a Jorge Hammeken y Mexía, 5 de abril de 1882, CPD, legajo 7, doc. 480. En la biografía de Sisson se asevera que la compañía gastó en el deslinde la suma de 300 000 dólares. Sin embargo, ni siquiera alcanzó a cubrir los pagos del trabajo

pudo pagar los servicios y aportaciones del ingeniero Denton, lo cual dio origen a una demanda judicial entablada por este último en los tribunales de California.⁴⁶

El obviar la tarea del deslinde efectivo de los terrenos tuvo implicaciones profundas, que marcaron el derrotero de la experiencia colonizadora en Baja California. El hecho de que los planos de la compañía remontaran en el mejor de los casos a la década de 1870 y en su mayoría a la de 1850, significó que la compañía no tenía datos actualizados sobre la existencia y la división de predios y propiedades, y eso propició una cadena de conflictos y pleitos relativos a sus operaciones. Al igual que en toda la república el estado de los derechos de propiedad era incierto, confuso y ambiguo. La falta de titulación, los variados orígenes coloniales de las posesiones, la ausencia de referencias catastrales, y la dispareja legislación sobre tierras después de la Independencia, constituían los ingredientes de una realidad enredada y potencialmente conflictiva. En el caso de Baja California había que añadir los efectos de las leyes especiales promulgadas, sólo para la península, en 1861 y 1874. Como planteó el jefe político del Distrito Norte, Luis Torres, al presidente Díaz, era común la situación de que el mismo predio tuviera dos interesados, ambos con título legal de propiedad: uno expedido por la Secretaría de Fomento, el otro por la de Hacienda.⁴⁷

De esta manera, las actividades de la compañía levantaron oposición por parte de poseedores y reclamantes de los terrenos que desembocó en una gran cantidad de pleitos legales. El primero y más emblemático, por exhibir todas las vertientes binacionales de la cuestión, fue acerca de Ensenada con la escritora mexicoamericana María Ruiz de Burton, que entre 1886 y 1894 tuvo como escenario la prensa y los tribunales de California y México,⁴⁸ pero para cuando los inversionistas británicos obtuvie-

del jefe de ingenieros, razón por la que se considera que el gasto efectivo fue inferior. Bancroft, *Chronicles...*, v. 6, p. 196.

⁴⁶ *Los Angeles Herald*, 8 de noviembre de 1887, p. 9; 31 de julio de 1888, p. 3.

⁴⁷ Luis Torres a Porfirio Díaz, 24 de abril de 1888, CPD, legajo 13, doc. 4158.

⁴⁸ El asunto empezó como polémica en las páginas del *Sun* de San Diego en diciembre de 1886, involucrando a María Ruiz de Burton, la IC y el inspector

ron el control de la IC, los litigios en curso superaban los cien.⁴⁹ El efecto principal de tal situación fue difundir una imagen desalentadora de Baja California como destino legítimo de inmigrantes, y marcó, de manera profunda, el desarrollo posterior de la colonización en la península.

Las ventas de terrenos

La empresa estadounidense montó una vasta maquinaria organizativa y publicitaria para la venta de lotes de tierra. Al estilo del sur de California, se empezó a fraccionar y poner a la venta los terrenos, a través de agentes independientes, remunerados con porcentajes sobre las ventas, y con una marcada orientación hacia la especulación inmobiliaria en el desarrollo urbano. En este sentido, el resultado fue el de soslayar la diferencia entre colonizar y urbanizar, como ha descrito eficazmente el historiador David Piñera.⁵⁰ El imperativo era el de proceder con mucha rapidez para enganchar el negocio bajacaliforniano con la última ola del auge urbano de San Diego, cuyo próximo agotamiento se avizoraba en el transcurso de 1887 y que representaba, sin embargo, la única esperanza de mantener a flote el proyecto de la IC.

de colonias del gobierno mexicano, Teophilus Masac, y se prolongó en una pequeña guerra informativa entre el periódico *Union*, subvencionado por la IC, y el pequeño *Bee*, de la abogada feminista Clara Fontz. Véase Rosaura Sánchez y Beatrice Pita (eds.), *Conflicts of Interest: The Letters of María Amparo Ruiz de Burton*, Houston, Arte Público Press, p. 406-413. Al mismo tiempo arrancó el pleito legal en los tribunales que pasó por diferentes niveles de juicio en los dos países, hasta concluir en 1894 con el fallo de la Suprema Corte de México desfavorable a la escritora. *Mexican Financier*, 27 de octubre de 1894, p. 123. De forma paralela, Ruiz de Burton había intentado sensibilizar al diplomático Matías Romero, al presidente Díaz y a la Secretaría de Fomento acerca de las supuestas tropelías de la IC; e incluso había solicitado la intervención del ministro estadounidense en México. Thomas Ryan a Ignacio Mariscal, 4 de agosto de 1892, AHSRE, exp. 15-5-17.

⁴⁹ *El Nacional*, 28 de septiembre de 1888, p. 2, reproducía un artículo del *Daily Examiner*, de San Francisco, que señalaba la existencia de 135 litigios legales.

⁵⁰ David Piñera, "Las compañías colonizadoras en Ensenada, 1886-1910", en Rosario Mariñez y Luis E. Medina Gómez, *Ensenada...*, p. 191-193.

La empresa activó una intensa propaganda para exaltar y difundir las ventajas naturales de la región y sus grandes perspectivas, prometiendo y describiendo en sus mapas la ciudad de Ensenada y su puerto, otros centros urbanos, líneas de ferrocarril, hoteles, fábricas, “más o menos hiperbólicamente” tal y como lo admitió su representante.⁵¹ Por otra parte, desde agosto de 1887 confió la exclusividad de la venta de terrenos a la sociedad Hanbury-Garvey, agentes de bienes raíces californianos; al mismo tiempo, en San Diego se formaron por lo menos seis compañías, interesadas en la compraventa de los terrenos de la zona de San Quintín, que intervinieron en el proceso y algunas de las cuales adquirieron lotes de miles de hectáreas de la IC.⁵²

De esta manera se infringió el contrato con el gobierno mexicano por enajenar terrenos destinados a la colonización y en grandes extensiones, y además con precios muy superiores a los recursos de los mexicanos repatriados de Estados Unidos que, en los propósitos gubernamentales, debían estar entre los beneficiarios de la operación. Pero el asunto más grave tiene que ver con que algunas de tales compañías no eran en realidad más que organizaciones manejadas por Sisson y otros socios, que adquirirían de la IC terrenos a bajo precio y los revendían a precios muy superiores.⁵³

La consecuencia más importante de estas modalidades de operación, una vez que el auge de San Diego se desinfló repentinamente, fue la estela de conflictos y problemas ligados a las ventas exprés. En primer lugar, en términos cronológicos, ocurrió el rompimiento de la compañía con Hanbury-Garvey, acompañado por demanda y contrademanda judiciales y embargo de propiedades, y que tuvo el efecto de diseminar la desconfianza

⁵¹ Informe de Luis Huller, 8 de diciembre de 1887, en *Controversia...*, p. 161.

⁵² Manuel Sánchez Facio, “Informe relativo a la visita de inspección practicada a las colonias establecidas en el territorio de Baja California”, en Carlos Pacheco y Manuel Sánchez, *La controversia...*, p. 230-233. Lawrence Douglas Taylor, “El proyecto para la colonización de la región de Colnett, Baja California, con inmigrantes extranjeros durante el porfiriato”, *Secuencia*, n. 69, septiembre-diciembre de 2007, p. 44-45.

⁵³ *Los Angeles Herald*, 13 de febrero de 1888, p. 4.

entre los interesados en los terrenos y paralizar las operaciones.⁵⁴ Posteriormente, la cadena de cuestionamientos legales de grandes ventas, como las de la zona de Punta Banda, o incluso de cancelaciones, como las que afectaron la compañía San Quintin Land and Town.⁵⁵ Así que los potenciales colonos atraídos a Baja California y los mexicanos repatriados habían abandonado el lugar para volver otra vez del otro lado de la frontera.

II. LOS NACIONALISMOS

La intensificación de las operaciones de la IC en la periferia bajacaliforniana, y su difusión informativa, produjeron una reacción de corte nacionalista en la capital mexicana, donde, a partir de 1887, estalló una fuerte polémica periodística al respecto. Inicialmente, dicha reacción tomó la forma de una ofensiva partidista, fruto de una campaña organizada por la prensa católica y conservadora, en particular el periódico *El Tiempo*.⁵⁶ En ella confluían diferentes temas, incluyendo elementos de patriotismo más católico que nacional, indignado por la penetración del protestantismo estadounidense en la península y con virulentos tonos antisemitas, que apuntaban al “israelita Huller” como personificación de “desterrado del mundo... no tiene patria, hogar ni familia... su patria es el oro... aunque perezca la nación mexicana”.⁵⁷ Mas, en general, la prensa conservadora destacaba por el antia-

⁵⁴ A comienzos de 1888 Luis Torres, recién posesionado del cargo de jefe político del Distrito Norte, intentó mediar en el conflicto entre Sisson y Hanbury-Garvey, sin éxito. Luis Torres a P. Díaz, 21 de enero de 1888, CPD, legajo 13, doc. 1179. Acerca de las consecuencias del pleito en cuanto a descrédito de la IC, L. Torres a P. Díaz, 10 de febrero de 1888, CPD, legajo 13, doc. 1228; *Los Angeles Herald*, 13 de febrero de 1888, p. 2.

⁵⁵ En enero de 1889 la IC ofreció un arreglo a los que compraron tierras a través de San Quintin Land and Town Company en los siguientes términos: devolución de un tercio del precio y el resto con predios en la zona de Colnett a la tarifa de 10 dólares por acre. *Two Republics*, 27 de enero de 1889, p. 4.

⁵⁶ Véase Claude Dumas, “El discurso de oposición en la prensa clerical conservadora en la época de Porfirio Díaz (1876-1910)”, *Historia mexicana*, v. XXXIX, n. 1, 1989, p. 243-256.

⁵⁷ *El Tiempo*, 2 de febrero de 1888, p. 2. Sin embargo, no hay evidencia disponible de que Huller fuera judío.

mericanismo integral, que se manifestaba en la denuncia de cualquier tipo de relación económica con Estados Unidos como peligroso para México.

Pero la polémica se extendió a órganos de diferente filiación política, hasta trascender en una controversia de vastos alcances.⁵⁸ Esta prensa denunció la política oficial de colonización en la península por representar una amenaza a la nación, alegando que la International Company era un caballo de Troya de la “conquista pacífica” detrás del cual se perfilaba la anexión de Baja California a los Estados Unidos. Las acusaciones específicas eran que la compañía no respetaba ni el contrato ni las leyes mexicanas, que operaba como un poder autónomo en la región, y que atraía exclusivamente a norteamericanos, subordinando los residentes mexicanos a ellos. El corolario era que el gobierno había entregado, de forma desconsiderada, ruinosa y posiblemente ilegal, el dominio de una porción del territorio nacional a una empresa extranjera. En este marco, el secretario de Fomento, Carlos Pacheco, asumió personalmente la defensa de la política de colonización en la península integrando un voluminoso texto, *Exposición [...] sobre la colonización de Baja California*, publicado a finales de 1887, en que la parte expositiva se complementaba con una colección de documentos oficiales.⁵⁹ La *Exposición*, tras presentar un balance histórico de la experiencia colonizadora en México y un análisis de la cuestión de la pérdida de Texas, asentaba los beneficios del modelo de colonización aplicado en la península y se volcaba a demostrar la legalidad de las operaciones de la IC.

La intensidad de la polémica desencadenada hizo que el gobierno, además de la defensa de la colonización, pusiera en acto otras medidas. El presidente Díaz encargó personal y confidencialmente

⁵⁸ Además de los católicos *El Tiempo* y la *Voz de México*, se distinguieron por denunciar de forma prolongada la situación en Baja California los liberales *El Nacional* y *Diario del Hogar*. Para la primera mitad de 1888 incluso los periódicos liberales clásicos, *Monitor Republicano* y *Siglo Diez y Nueve*, criticaban la International Company.

⁵⁹ *Exposición que hace el secretario de Fomento sobre la colonización de la Baja California*, México, Oficina Tipográfica de Fomento, 1887.

al nuevo jefe político, Luis Torres, ex gobernador de Sonora, la misión de “reforzar nuestros elementos nacionales [...] y evitar en cuanto sea posible la preponderancia que sobre ellos pretenda tomar el elemento americano”;⁶⁰ y la Secretaría de Fomento comisionó una visita de inspección extraordinaria en el primer semestre de 1888. Pero mientras Torres se reveló un conducto muy eficaz de información y vigilancia, por cuenta del ejecutivo, sobre la situación del territorio, la inspección realizada por el ingeniero y ex diputado Manuel Sánchez Facio surtió efectos inesperados. Su estancia oficial, que había sido planeada para confirmar la normalidad de las condiciones en la península y así satisfacer las inquietudes de la opinión pública, arrojó una versión que contrastaba de forma drástica con la *Exposición* del secretario de Fomento y la postura oficial, poniendo en entredicho el proyecto colonizador de la IC.⁶¹ El informe de Sánchez Facio revertió la imagen tranquilizadora propalada por el gobierno al hacer hincapié en las fallas de empresa estadounidense: la fabricación artificial de colonos, la ausencia de mexicanos, la enajenación de lotes de extensión excesiva, el despojo de tierras a poseedores consolidados y otras imputaciones, entre ellas la de operar como un poder constituido en el territorio. El informe señalaba que los intereses norteamericanos estaban adquiriendo un gran predominio y que, en perspectiva, la construcción del ferrocarril que conectaría la península con la frontera representaba una amenaza grave, por vincular aún más estrechamente la vida de la península con la de California. La conclusión que se desprendía con fuerza era que si por un lado se había llevado a cabo poca colonización, por el otro, de realizarse en aquellas condiciones, constituiría un peligro para la integridad de la nación.

El documento de Sánchez Facio generó un corto circuito institucional: el asunto se enturbió rápidamente, llegando a representar un embrollo político que involucraba a todos los actores: gobierno, diplomacia, empresa; y sobre todo evocaba los espec-

⁶⁰ Luis Torres a P. Díaz, 28 de enero de 1888, CPD, legajo 13, doc. 1196-1197.

⁶¹ Paolo Riguzzi, “Prólogo” en Carlos Pacheco y Manuel Sánchez Facio, *La controversia...*, p. 20-24.

tros de la anexión de Baja California a la república del norte. Su informe fue conocido por la opinión pública, puesto que apareció de manera parcial en el *Diario Oficial*, e integralmente en el periódico *El Nacional* a finales de 1888, y al año siguiente tuvo una edición como libro en San Francisco, titulada *The Truth about Lower California*, patrocinada por los adversarios de la IC, ya bajo control británico.⁶² El general Pacheco fue blanco de ataques en la prensa y de críticas en el gabinete, mientras que el autor del informe, amenazado con sanciones, decidió no volver a la capital mexicana y permaneció en California; el gobierno mexicano, por su parte, creyó ver detrás de Sánchez Facio un complot internacional, en el que los círculos clericales domésticos se unían a los anexionistas californianos.⁶³

Lo notable es que el panorama problemático pintado por el informe de Sánchez Facio, si bien de forma menos estridente y sobre todo no pública, tenía una confirmación en la información que Luis Torres, el hombre de confianza de Díaz, transmitía al presidente. La creciente influencia del dólar, del idioma inglés, del protestantismo y el estrechamiento de todo tipo de relaciones con el otro lado de la línea hacían prever al funcionario que, de no ponerse “el cimiento de una inmigración que neutralice los intereses americanos”, la integración a California sería progresiva y su desenlace más probable sería la anexión.⁶⁴ Torres, sin embargo, iba más allá de la mera presentación del problema y planteaba las posibles medidas de contención, bajo la disyuntiva entre regulación jurídica e intervención política: redefinir abiertamente los términos del contrato que debía guiar las actividades de la empresa estadounidense o que el gobierno desplegara

⁶² M. Sánchez Facio, *The Truth about Lower California*, San Francisco, spi, 1889. Los subtítulos del libro eran los siguientes: “Caducidad (*forfeiture*) del contrato entre el gobierno de México y la Compañía Internacional” y “Fraudes perpetrados por la Compañía Internacional”.

⁶³ Ello derivó en la vigilancia obsesiva de Sánchez Facio durante su estancia en California y la campaña persecutoria en su contra llevada a cabo por el cónsul mexicano en San Francisco, A. K. Coney, que también entabló un pleito judicial en su contra, sin ganarlo. Paolo Riguzzi, “Prólogo”, p. 23-24.

⁶⁴ Luis Torres a P. Díaz, 12 de febrero de 1888, CPD, legajo 13, doc. 1234-1235. Las preocupaciones de Torres se repiten en varias comunicaciones a Díaz.

“todos los recursos artificiales y de influencia de que pueda disponer, para desanimar al capital americano alentando al capital europeo”.⁶⁵ Es en este contexto que se fue preparando el cambio en la conducción del proyecto de colonización.

En un periodo relativamente corto, que va del verano de 1888, tan sólo pocos meses después de la emisión de bonos en Londres, a marzo de 1889, con la formación de la compañía Mexican Land and Colonization, se consumó la desaparición de la otrora influyente IC y el traspaso de todos sus activos a manos de esta empresa británica. Contrariamente a la interpretación que enmarca este desenlace exclusivamente como una transacción de mercado, originada por el agotamiento de los recursos de la empresa estadounidenses, lo que explica este proceso acelerado de recambio fue la convergencia entre las preocupaciones del gobierno mexicano y los intereses de los tenedores de bonos ingleses.

III. GOBIERNO MEXICANO Y RECAMBIO ANGLO-AMERICANO, 1888-1890

Por lo que se refiere al gobierno porfirista, lo expuesto en la sección anterior es suficiente para comprender las razones del descontento con la IC: la gestión de ésta en la península había originado un problema político por las controversias con los propietarios locales, la violación del marco contractual y las ligas estrechas con los ambientes de California que habían trascendido en una polémica nacional, sin exhibir, por otra parte, resultados o perspectivas adecuados en términos de colonización. Mientras las autoridades mexicanas habían demorado alrededor de tres años para adoptar una visión negativa de las operaciones de IC, debido en parte a las protecciones políticas de las que ésta gozaba, para los inversionistas británicos la cuestión fue casi inmediata. Ello se debió a que el contrato que imponía obligaciones y con el que se realizó la emisión de bonos contenía varios elementos de monitoreo y supervisión sobre la marcha del

⁶⁵ Luis Torres a P. Díaz, 10 de febrero de 1888, CPD, legajo 13, doc. 1225-1226.

deudor, esto es, la empresa estadounidense. En primer lugar, de acuerdo con la legislación inglesa, disponía que junto a las dos partes contratantes, IC y River Plate Trust Loan Agency, se constituyera un comité de fideicomisarios para los tenedores de bonos, encargado de representar los intereses de éstos.⁶⁶ El comité tenía, entre otras, la atribución de recibir la mitad de los ingresos netos por la venta de terrenos por parte de IC, lo que significó el acceso de los británicos a las cuentas de la empresa de Connecticut y la toma de conciencia de sus deficiencias en los ingresos;⁶⁷ ello se evidenció aún más con la mencionada crisis de los pagos de IC, en mayo de 1888, que paralizó varias de sus actividades. El hecho esencial es que para el grupo de River Plate y los fideicomisarios las señales de alerta financiera fueron súbitas y agudas, en el sentido de dirigir la atención sobre la realidad de una empresa por completo descapitalizada, manejada de forma incomprensible y con sospechas de malversación, en un estado cercano a la quiebra técnica.

La respuesta de los británicos consistió, inicialmente, en hacerse del control accionario sobre la empresa, probablemente mediante algún arreglo monetario por lo que se refiere a los accionistas del grupo de Hartford, para luego forzar la salida del promotor del negocio, Sisson, que poseía un bloque importante de acciones. Los mecanismos de presión empleados para eliminarlo pueden haber sido la amenaza de demanda judicial en su contra por malversación, o un secuestro de las acciones dadas en prenda, o simplemente la exhibición de una realidad financiera del todo insostenible ante la cual era conveniente salir de escena con alguna liquidación.⁶⁸

⁶⁶ El comité fideicomisario estaba integrado por tres inversionistas: John Morris, presidente de la sociedad River Plate Trust Loan Agency, y Joseph White Todd y Henry Bell.

⁶⁷ *The Law Times Report of Case Decided*, Londres, Horace Cox, 1892, v. LXVI, p. 712-713.

⁶⁸ En el relato de Bancroft, *The Builders...*, p. 198, se menciona de forma ambigua el hecho de que las acciones de Sisson estaban en manos de los otros directores de IC, en calidad de prenda, y que éstos últimos las enajenaron a los tenedores de bonos; lo cual sugiere la circunstancia de un préstamo no cubierto. También en el caso de Huller la mayoría de sus acciones habían sido

En el verano de 1888 los representantes de los tenedores de bonos habían colocado a hombres de confianza en puntos clave de la administración: segundo vicepresidente, tesorero, secretario y gerente en Baja California.⁶⁹ Es de notar que este desenvolvimiento se mantuvo oculto en los círculos londinenses así como en Estados Unidos, sin trascender en la prensa financiera. Al mismo tiempo, en septiembre de 1888, el nuevo equipo directivo efectuó un viaje a México para presentar al presidente Díaz el cambio en el régimen de conducción de IC y recabar la opinión y el consentimiento del gobierno mexicano. El periódico *El Partido Liberal*, cercano a Huller y a IC, fue el único en informar, de manera escueta, el cambio de manos al anunciar que en adelante en Baja California Norte tocaba al “sindicato de Londres [...] concluir las obras comenzadas y desarrollar otras muchas”.⁷⁰ El gobierno mexicano, por su parte, respaldó este cambio, que satisfacía al mismo tiempo el anhelo de la diversificación de las fuentes de capital, en función de contrapeso a la influencia política y económica californiana y la necesidad de inyectar recursos frescos en la península para sacarla del estancamiento y los problemas generados por la IC.⁷¹

Si bien el proyecto de la colonización bajacaliforniana había salido del carril estadounidense sobre el que se había encaminado, el nuevo curso mantuvo inicialmente dos elementos importantes de continuidad: el nombre y la organización formal de International Company, por un lado, y la presencia de Luis Huller como representante de la empresa en México. Se trataba de un

dadas en prenda al presidente de la IC, Welles. *Luis Huller acusado de abuso de confianza a la Compañía Internacional de México*, México, Imprenta del Gobierno Federal, 1889, p. 21.

⁶⁹ Se trataba respectivamente de A. S. Dunham, Charles Arnold, G. Summer y Buchanan Scott. *El Partido Liberal*, 15 de septiembre de 1888, p. 3.

⁷⁰ *El Partido Liberal*, 3 de octubre de 1888, p. 1. La cercanía de este órgano de prensa a la IC se había evidenciado cuando Huller contempló encargar a su editor la organización de una visita de periodistas a Baja California para respaldar las actividades de la compañía. *Two Republics*, 7 de enero de 1888, p. 2.

⁷¹ Porfirio Díaz informó a Torres que aprovecharía la visita de los nuevos directivos de IC para señalarles los manejos financieros irregulares de la compañía en México, en los que “no han de ser extraños Huller y Sisson”. P. Díaz a Luis Torres, borrador, 12 de septiembre de 1888, CPD, legajo 13, doc. 9213.

equilibrio provisional, que se alteraría a través de un cambio sincronizado en las dos esferas.

Es razonable plantear que el tránsito de una experiencia exclusivamente financiera al manejo integral de la empresa haya impuesto la conveniencia de efectuar un rompimiento con respecto a la gestión anterior. Desde este punto de vista, destacan tres elementos interrelacionados, a saber: la retroalimentación procedente de Baja California, las preferencias del gobierno mexicano y los costos financieros. En primer lugar, la presencia de un hábil gerente británico, el mayor Buchanan Scott, alimentó a los directivos en Londres con información y evaluaciones que apuntaban, entre otras, a la necesidad de trasladar las oficinas locales de la compañía, de San Diego a Ensenada; a la falta de cooperación de Huller en la ciudad de México e incluso el estorbo que representaba; y los errores en la política de venta de los terrenos. En segundo lugar, la línea del ejecutivo mexicano se fue orientando claramente en favor de la presencia de una empresa británica en lugar de la IC.

Cuando, los directivos británicos entraron en conflicto abierto con Huller, a principios de 1889, el presidente Díaz informó a Luis Torres que la conciliación “no nos convendría”, y que era preciso regenerar la compañía de “peligrosa en provechosa”.⁷² Al mismo tiempo, en una comunicación al gobernador de Sonora, ofreció el marco general, que era el de alentar al capital europeo, para interpolarlo con el norteamericano, que ya tenía una presencia excesiva.⁷³ Por último, la dimensión de los costos financieros contribuye de manera poderosa a explicar el recambio en la conducción de los negocios. Era muy evidente que la empresa, necesitada de una profunda reorganización que le permitiera relanzar sus actividades de forma sistemática, sin confiar en mo-

⁷² P. Díaz a Luis Torres, 14 de febrero de 1889, CPD, cartas copiadores, legajo 41, 7.15.

⁷³ P. Díaz a Ramón Corral, 12 de marzo de 1889, CPD, cartas copiadores, legajo 41, 7.15. Díaz señaló que el predominio estadounidense provocaba el “celo de las potencias amigas”, y dio al gobernador la indicación de recurrir a Edward Jenkinson, “inglés prominente”, el primer presidente de la compañía Mexican Land and Colonization.

mentos y métodos ligados a auges repentinos, no podía sostener el peso de su cuantiosa deuda hipotecaria, que comportaba el pago de 180 000 dólares anuales de intereses. La ingeniería financiera requerida para aliviar esta carga fue, como se verá, la conversión de las obligaciones de IC en títulos de otra compañía, y para ello resultó esencial disponer de otra organización empresarial, en este caso británica.

Los tres factores expuestos sirven de contexto para el desenvolvimiento de la estrategia del grupo británico, que se desplegó entre febrero y marzo de 1889. En paralelo, en la península estaba teniendo lugar una efímera fiebre del oro, que atrajo súbitamente entre 3 000 o 4 000 personas a los campos mineros de Santa Clara y Álamo, lo cual reforzó las expectativas acerca de la riqueza potencial del territorio y de las posibilidades de poblarlo, y al mismo tiempo los apetitos anexionistas de algunos sectores en California.⁷⁴ En el periodo mencionado, en secuencia se expulsó a Huller y se fundó la Mexican Land and Colonization (en adelante MLC), la compañía destinada a hacerse cargo de todas las propiedades, concesiones, derechos y obligaciones de la empresa estadounidense. Para forzar a Huller a separarse de la compañía los británicos propiciaron su detención, levantando contra él un cargo de abuso de confianza, relativo a un asunto menor: unos terrenos baldíos en Sonora, que el germano-mexicano había declarado haber adquirido por cuenta de la IC, aun cuando no había completado el pago al gobierno.⁷⁵ Se trató de una operación política más que jurídica, en la que participaron diplomáticos británicos en México y que el presidente Díaz conoció y aprobó previamente; de esta forma, estando Huller en la cárcel, se negoció con él la venta de todos sus intereses en IC (que representaban 7% de las acciones) y empresas conexas, por la suma de 190 000

⁷⁴ Hilarie J. Heath, "La minería en Baja California, 1870-1900", en Francisco Altable Fernández (ed.), *Noroeste minero. La minería en Sonora, Baja California y Baja California Sur durante el porfiriato*, México, Universidad Autónoma de Baja California Sur/Plaza y Valdés, 2002, p. 113-115; Bascom A. Stephens, *The Gold Fields of Lower California for the miner and the settler*, Los Angeles, Southern California Publishing, 1889.

⁷⁵ Véase *Luis Huller acusado...*, p. 5-12.

pesos y el desistimiento de los cargos.⁷⁶ Inmediatamente después el representante del grupo británico sometió al presidente Díaz los lineamientos de la política de la nueva empresa, que planteaban un giro drástico en la cuestión de la colonización con respecto a las prácticas de la IC; en lugar de seguir ofertando los terrenos a través de campañas publicitarias exageradas había que crear primero los prerrequisitos básicos de infraestructura para poder atraer colonos auténticos; por otra parte, recogiendo la preferencia gubernamental por componer fuera de los tribunales las disputas sobre los terrenos con los poseedores locales, se planteaba el compromiso de hacerlo mediante una comisión arbitral.⁷⁷ Una vez recibido el beneplácito presidencial, se constituyó en Londres la MLC que mediante un convenio, a comienzos de mayo de 1889, formalizó el traspaso de todos los activos y pasivos de IC.⁷⁸ La nueva compañía se organizó con un capital de 2 millones de libras, exclusivamente nominal, puesto que lejos de representar una aportación efectiva sirvió como contrapartida de las acciones de IC. En ese momento los accionistas estadounidenses restantes (y tal vez unos cuantos mexicanos encumbrados) tuvieron ante sí la opción de aceptar acciones de MLC de 10 libras por cada 100 dólares poseídos, o vender las suyas a un precio poco más que simbólico.⁷⁹ De hecho, salvo J. P. Morgan y el ex presidente de IC, Edgar Welles, todos los demás aceptaron deshacerse

⁷⁶ *Luis Huller acusado...*, p. 20-21; *Two Republics*, 22 de febrero de 1889, p. 4.

⁷⁷ El memorándum que el representante del grupo británico dirigió al presidente es Edward Jenkinson a P. Díaz, 15 de febrero de 1889, Archivo General de la Nación, Fondo Scop, exp. 54/12-1. Para anunciar el nuevo curso el presidente de IC, Edgar Welles, en vísperas de pasar las riendas a la MLC, declaró a la prensa que la compañía aún no estaba preparada para recibir colonos y que las ventas de terrenos en 1887 habían sido un episodio del todo prematuro. *Two Republics*, 21 de abril de 1889, p. 2. Recuérdese que la campaña publicitaria de IC había tenido como lema el de “tierra perfecta... ahora abierta a los colonos”.

⁷⁸ Manteniendo el estilo de secrecía acerca del traspaso de las actividades, aún en vísperas de la formación de la MLC las noticias ofrecidas a la prensa por parte de IC eran que se estaba discutiendo cómo reorganizar la compañía y que uno de los directores iba a Londres a conferenciar al respecto con los inversionistas británicos. *Two Republics*, 19 de abril de 1889, p. 4.

⁷⁹ *South American Journal*, 26 de octubre de 1889, p. 534.

de sus títulos, que se reasignaron entre los inversionistas británicos. El proceso de reorganización financiera tuvo como último paso la desaparición de las obligaciones hipotecarias de IC emitidas en 1888. En este caso, una reunión de tenedores de bonos, en octubre de 1889, aprobó la extinción de estos títulos, y de los derechos que representaban, al aceptar la conversión en acciones preferentes de MLC. La conversión se efectuó casi por completo, aunque fue impugnada por un grupo minoritario de tenedores que alegaban la ilegalidad de la desaparición del gravamen hipotecario; los pleitos, tanto en los tribunales de Gran Bretaña como en Estados Unidos, siguieron durante varios años.⁸⁰ Lo esencial del plan, sin embargo, se llevó a cabo y el traspaso de manos estadounidenses a británicas se acompañó con un cambio significativo a nivel semántico, que sugería la identificación con los intereses de México e indicaba la esfera de actividades: salía de escena la Compañía Internacional, reemplazada por la Compañía Mexicana de Terrenos y Colonización.

Sin embargo, lo que eso significó fue esencialmente la transferencia de la Baja California del control de un grupo a otro. Si bien las intenciones y los planes de los inversionistas ingleses eran mucho más sólidos y comprometidos con el desarrollo local, no produjeron resultados sustanciales.⁸¹ La herencia de los problemas originados por la IC condicionaron de manera decisiva las posibilidades de la MLC, en particular por lo que se refiere a los litigios sobre derechos de propiedad y a las composiciones

⁸⁰ Ello explica la curiosa supervivencia de la IC, durante dos décadas más, en calidad de empresa virtual, despojada de propiedades y actividades, hasta su disolución en 1910. Pese a que el convenio de traspaso fijaba el compromiso de liquidar la empresa estadounidense en un plazo corto, es probable que los directivos de MLC hayan querido mantenerla en existencia —latente— para que sirviera de escudo contra las impugnaciones legales. *Federal Reporter. Cases Argued and Determined in the Circuit Courts of Appeals*, St. Paul, West Publishing Company, 1898, v. 84, p. 521-523.

⁸¹ Lawrence Douglas y Taylor Hansen, “Baja California, ¿cuerno de la abundancia? Inversiones estadounidenses y desarrollo económico en el norte de la península en el Porfiriato”, en José Alfredo Gómez Estrada y Araceli Almaraz Alvarado (coords.), *Inversiones, colonización y desarrollo económico en el noroeste de México, 1870-1940*, Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California/Colegio de la Frontera Norte, 2011, p. 38-45.

con los poseedores. Además, la presencia británica no extinguió el riesgo fronterizo y quedó atrapada en problemas políticos y diplomáticos ligados a las sospechas de connivencias de la compañía con anexionistas californianos, pero también a la hostilidad de varios círculos estadounidenses hacia una empresa británica operante en la frontera con la Unión Americana.⁸² En el fondo de la cuestión estaba el hecho de que entre 1887 y 1893 el tema de la adquisición de territorio en la península cobró cierta fuerza en el sur de California, en diferentes ámbitos.⁸³ Para quien, como los británicos de Mexican Land and Colonization, operaba en la zona en esos años se trataba de ideas, referencias y personajes conocidos, con los que el contacto era difícilmente evitable y que deben haber despertado la curiosidad y la necesidad de recolectar información, aunque los funcionarios de la compañía los manejaron con ligereza.⁸⁴

NOTAS CONCLUSIVAS

La secuencia empresa extranjera, nacionalismos y relaciones internacionales tiene una integración estrecha que abarca la encrucijada bajacaliforniana de los años ochenta, pero con rasgos no contemplados en la literatura sobre el tema. La International Company no era expresión de pujanza empresarial yanqui, poder financiero o de las fuerzas del mercado globalizado, sino que era una organización sin capitales y con un marcado cariz especulativo, que fincaba gran parte de su fuerza en la protección polí-

⁸² Alfred P. Tischendorf, *Great Britain and Mexico in the era of Porfirio Díaz*, Durham, N. C., Duke University Press, 1961, p. 101-104.

⁸³ El asunto se agravó por las declaraciones favorables a la compra de Baja California por parte del diputado William Vandever, autor de varias interrelaciones al respecto en el Congreso, y del gobernador del estado norteamericano, Robert Waterman. Anna-Marie Hager, *The Filibusters of 1890*, Los Angeles, Dawson's Book Shop, 1968, p. 73-75.

⁸⁴ Hilarie Heath, "El malogrado proyecto...", p. 204-206. Para una interpretación diferente véase Donald Chaput, "The British are Coming! or, The Army of India and the Founding of Ensenada", *Journal of San Diego History*, v. 33, n. 4, 1987.

tica otorgada por influyentes funcionarios gubernamentales. Gracias a ello llegó a controlar una enorme superficie territorial cuyo valor comercial, sin embargo, era muy reducido, salvo por una porción pequeña. Su proyecto se basaba esencialmente en enganchar el norte de Baja California al desarrollo de San Diego, confiando en que el *boom* demográfico y de valorización de la tierra se propagara de un lado a otro de la frontera por contagio. De esta forma, invirtió poco y mal, con una estrategia dirigida a buscar atajos y hacer propaganda de supuestos logros espectaculares, y omitiendo establecer las bases mínimas para activar el desarrollo local. Su desempeño en las dos vertientes principales de operación, el deslinde y la venta de los terrenos, reflejó con claridad esta característica y fue el detonador de la inconformidad en la península. Una vez que el proyecto colapsó, a raíz del agotamiento del auge inmobiliario en San Diego, la actuación de la empresa estadounidense generó un embrollo político en el cual se mezclaron la controversia local sobre los derechos de propiedad, aspectos de fraude financiero, los discursos anexionistas de algunos círculos de California y la fragilidad institucional de las políticas con las que el gobierno federal pretendía promover el crecimiento en la parte norte de la península.

Esta situación constituyó el trasfondo causal para la reacción nacionalista en la capital del país, que tuvo diferentes cepas y cuya manifestación asumió formas y tonos distintos, que permiten hablar, en plural, de “nacionalismos”. Se originó en un sector de la prensa pero desembocó en una polémica de alcances más generales, y sus ecos fueron recibidos en la esfera del poder ejecutivo. De hecho, la solución del problema, el desalojo de la empresa estadounidense, fue de tipo político y económico, con una maniobra impulsada por el mismo presidente Díaz, en la que participaron actores públicos y privados, tanto internos como externos. Para ello, la globalización financiera ofreció un instrumento defensivo importante mediante la intervención de los inversionistas británicos en función de contrapeso y luego de control, para refrenar lo que podía ser una consolidación indeseable de California como referente económico exclusivo de la península.