

Reseña

José Óscar Ávila Juárez (2012),
Ascenso y caída del elefante de acero regiomontano.
Historia de la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey
1900-1986,
Querétaro,
Universidad Autónoma de Querétaro,
315 pp.

En el siglo XIX, el noreste de México se transformó en el centro de atracción de inversión de capitales, sobre todo estadounidenses. México formó parte de los países del espacio latinoamericano que adoptaron un programa de apertura gradual y de liberalización de su comercio exterior con Europa y, en especial, con Estados Unidos. Este proceso de apertura comercial fue regional, en detrimento de una inserción globalizada, que se instrumentó a partir del financiamiento a proyectos de infraestructura, encaminados al establecimiento de líneas ferroviarias de sur a norte hasta la frontera del territorio nacional, para reorientar el comercio hacia el país vecino. En un segundo momento se eliminaron ciertos derechos y reglamentos de exportación, y se facilitó la llegada y negociación con empresas extranjeras y tenedores de bonos (Riguzzi 2010, 388-389).

Desde este punto de vista, *Ascenso y caída del elefante de acero regiomontano* se encuentra en los linderos de la nueva historia económica, que ha influido en la historiografía mexicana desde las últimas décadas del siglo pasado. Su propósito es unir el análisis del desarrollo y el crecimiento económico a través del tiempo, al considerar el rol de las instituciones y su cambio tecnológico, a partir de una vasta información estadística, como herramienta de análisis y comprobación de hipótesis. Se consolida como paradigma en la década de 1960, en

Estados Unidos, a raíz del debate sobre la relación entre la economía y la historia, con respecto a la cuestión de definir el área de estudio de los historiadores económicos (Díaz Morlán 2007, 23-24).

El propósito del libro es documentar la red de vínculos industriales y políticos del consejo de administración del *elefante de acero*, su incapacidad para competir con los productos de acero estadounidenses, y la necesidad de contratar técnicos extranjeros especializados en el manejo de máquinas y herramientas importadas de acuerdo con un complejo programa de modernización y expansión, que comprendió tres etapas en los periodos de 1900 a 1945 y de 1945 a 1986.

El autor se adentra, de manera pormenorizada, en el contexto político y las confrontaciones suscitadas en México sobre la industrialización del país, para luego abordar la situación particular de un amplio territorio regiomontano, cuyas ventajas comerciales con Estados Unidos se intensificaron a finales del siglo XIX y gran parte del XX. La historia de Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey converge en un cambio de estructura productiva, influida por la situación de las compañías textiles y por la disputa de mercados, a fin de colocar su producción en el extranjero.

La tónica seguida por Ávila Juárez se basa en el análisis de los trabajos del consejo directivo del *elefante de acero regiomontano* ante los organismos financieros y la banca, así como con varias compañías de tecnología y maquinaria —en un primer momento de capital estadounidense, después de origen nipón— cuyas tareas tenían que ver con el otorgamiento de préstamos. Se describe también la negociación constante de la deuda de la empresa debido a problemas financieros exógenos y cuellos de botella constantes en la economía mexicana de 1900 a 1986.

El primer capítulo, “La construcción del emporio”, versa sobre el inicio y los esfuerzos de un grupo de empresarios nacionales e internacionales, que en 1900 sumaron un capital de 5 millones de dólares para fundar el primer coloso acerero de América Latina. La revolución mexicana repercutió en las actividades de la fundidora diez años después, a tal grado que entre 1913 y 1914 la producción y ventas se redujeron debido, en gran parte, a los combates de los grupos en armas, que se apropiaron de las vías de ferrocarril. Esta interrupción le impidió a la compañía enviar materiales a Estados Unidos. Sin em-

bargo, gracias a la relación con algunos jefes militares revolucionarios —entre ellos Antonio I. Villareal—, así como a las buenas migas con el gobierno en turno, la empresa logró salir avante los años siguientes. El apoyo fue una oportunidad para encarar la crisis financiera de 1929.

El segundo y tercer capítulo se circunscriben a la relación de Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey con la política nacional de fomento industrial, que promovió el gobierno cardenista en la segunda mitad de la década de 1930 y durante la segunda guerra mundial. La compañía respondió a una demanda sostenida de derivados siderúrgicos, y puso en marcha la primera etapa de tres de un ambicioso plan de expansión y modernización, a cargo de la firma estadounidense Casa Brassert, dedicada al análisis técnico-productivo de la industria siderúrgica. Asimismo, implementó mejoras en las instalaciones, y se fortaleció en el sector de la siderurgia nacional. El reto no fue sencillo debido a las restricciones de crédito y financiamiento, así como por la inestabilidad económica posterior al conflicto bélico internacional.

¿Cómo salió adelante el grupo de industriales regiomontanos? Mostraron sus habilidades empresariales, su influencia con la clase política y sus contactos con instituciones bancarias del país. El autor relata cómo el consejo administrativo de la acerera envió agentes a monitorear posibles inversores, y seguir de cerca la opinión pública nacional e internacional para la compraventa de hierro mexicano en el extranjero.

Ávila Juárez, en el capítulo cuatro, nos sitúa en el contexto de finales de 1950, para explicitar los nuevos desafíos de la acerera, como la pérdida del mercado de rieles, debido a la utilización de nuevas rutas de transporte de carga, además del término de la relación laboral con la empresa que daba mantenimiento a los altos hornos. Este hecho puso en juego el futuro de la producción, hasta que la segunda etapa de expansión y modernización integró nueva tecnología y replanteó la producción de barras de acero. La investigación asocia el acercamiento del grupo regiomontano con los presidentes de México en turno, y posiblemente el vínculo facilitó la reconversión de nueva maquinaria y herramientas, así como una serie de préstamos de Eximbank (26 millones de dólares en 1956 y 16 en 1957).

A partir de entonces, la empresa se posicionó como la principal siderúrgica de México hasta 1970, cuando comenzaron los problemas de abastecimiento de materias primas por dos bloqueos a las minas del Cerro de Mercado, además de la renegociación de la deuda con el Banco Nacional de México, en pleno proceso devaluatorio del peso mexicano. La intervención del Estado para sanear la crisis sugirió la inyección de capital, a través de un grupo de *underwriters*. El lector deberá aquilatar el final de la historia, después de revisar los cinco capítulos y las conclusiones. Adelantaré que los números rojos sumaron problemas financieros extras a la empresa, por lo que pasó a manos de Siderúrgica Mexicana, entre 1979 y 1981, con lo que agregó pasivos a la deuda pública y privada que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional absorbieron al inicio del neoliberalismo mexicano (1982-1985).

Esta obra es material de lectura obligada para el historiador profesional interesado en la historia económica de México, y una reflexión importante para el público en general. En ambos casos, ayuda a vislumbrar cómo es que México llegó a acumular una deuda externa estratosférica hace tres décadas, que hundió al país en una vorágine de crisis permanente. El texto es también una propuesta para el público ávido de lecturas de síntesis general, claridad de argumentos y recreación del pasado, a través de imágenes. En él encontrará además un anexo documental y tablas de contenido que facilitan el análisis cuantitativo, bibliografía especializada y fotografías elegidas de manera atinada, que reflejan el crecimiento de la fundidora en sus diferentes momentos, por ejemplo el costo de llevar a Monterrey los colosales hornos acereros que produjeron ingentes cantidades de material siderúrgico.

También es de gran utilidad el glosario de términos, utilizados recurrentemente en la industria siderúrgica, que hace más digerible la lectura y ofrece información del contexto en el que se desarrolló Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey. *Peccata minuta* es la ausencia de aportación teórico-metodológica que pudiera emplearse para historiar otras explotaciones conexas, o que alienten la discusión historiográfica sobre la industria mexicana en su totalidad. Así como el papel del trabajador y el gremio siderúrgico en las negociaciones políticas de los líderes con el binomio patrón-gobierno, entre otros

temas, que quedan en la agenda para futuras investigaciones o una segunda edición.

Abraham Uribe Núñez*

Bibliografía

Díaz Morlán, Pablo. 2007. Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión. En *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, coordinado por Jorge Basave y Marcela Hernández, 13-33. México: Plaza y Valdés.

Riguzzi, Paolo. 2010. México y la economía internacional, 1860-1930. En *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*, compilado por Sandra Kuntz Ficker, 377-407. México: El Colegio de México.

* Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Autónoma de Baja California, campus Tijuana. Correo electrónico: aburibe791@gmail.com