

# MONTERREY Y BILBAO (1870-1914). EMPRESARIADO, INDUSTRIA Y DESARROLLO REGIONAL EN LA PERIFERIA\*

Mario CERUTTI

*Universidad Autónoma de Nuevo León*

Jesús María VALDALISO\*\*

*Universidad del País Vasco*

EL OBJETIVO DE ESTE ARTÍCULO ES ofrecer un rápido cotejo entre Bilbao, en el País Vasco, y el Monterrey del norte oriental mexicano durante el periodo 1870-1914. Se pondrá particular énfasis en la respectiva aparición de empresarios de origen comercial dedicados a la industria urbana, en el contacto casi cotidiano que ambos empresariados mantuvieron con sociedades avanzadas, en la transferencia de tecnología y de información facilitada por ese contacto, en el impacto regional de los mercados nacional e internacional, en la importancia que asumió la gran metalurgia, y en la trascendencia que la sociedad anónima y las redes familiares tuvieron para el entrelazamiento de capitales orientados a dinamizar la producción en gran escala.

Fecha de recepción: 30 de septiembre de 2002

Fecha de aceptación: 25 de noviembre de 2002

\* Una versión previa fue presentada en el XIII Congreso Internacional de Historia Económica (Buenos Aires, julio de 2002).

\*\* Este trabajo se enmarca dentro del Proyecto de Investigación UPV/EHU00012.321-HA-7884/2000, financiado por la Universidad del Pueblo Vasco.

## INTRODUCCIÓN

Aunque el tema es complejo y denso, no se pretende que este trabajo llegue demasiado lejos. Se trata, tan sólo, de un racimo de consideraciones iniciales, de un intento de cotejo entre procesos económico-empresariales de sesgos regionales suscitados en México y España en un periodo limitado: de 1870-1914.

Si hay algo que ha terminado de verificarse en algunas sociedades latinoamericanas que mostraban mayor desarrollo relativo a principios del siglo XX —México, por ejemplo— y algunas europeas incorporadas con retraso al proceso de industrialización —España, entre otras— es que aquel desarrollo nada tuvo de homogéneo a escala de cada Estado-nación. Por el contrario, mostraban profundos desequilibrios que —hoy es visible— habrían de marcar la historia posterior.

Una mirada atenta, “regionalizada”,<sup>1</sup> del siglo XIX insinúa lo fructífero que puede resultar observar paralelamente ciertos fenómenos de las periferias europea y latinoamericana.<sup>2</sup> Aunque, es verdad, se trataría de un planteamiento delicado. Para empezar significa una fuerte fractura con la muy asente concepción de observar “lo europeo” como “antagónico” u “opuesto” a lo latinoamericano: una visión sensiblemente alentada por las nociones dependentistas que tan fulminante éxito obtuvieron desde fines de los años sesenta en las ciencias sociales. Además, puede llevar no sólo a una controversia entre latinoamericanistas, sino también con colegas dedicados al siglo XIX en Europa.

<sup>1</sup> Si bien el marco del Estado-nación no puede estar ausente en la indagación sobre procesos decisivos en la formación del capitalismo, convendría descartar la tentación de ampliar a todo su contexto las especificidades de ciertos fenómenos regionales. Por otro lado, el cotejo exclusivo y excluyente entre espacios regionales de un mismo Estado-nación no siempre resulta enriquecedor. La fertilidad del esfuerzo comparativo —ejercicio indispensable para el conocimiento histórico— quizá se multiplique si opera con espacios regionales pertenecientes a sociedades y Estados-nacionales diferentes.

<sup>2</sup> Un intento a escala de formación de burguesías y brotes regionales de industrialización se encuentra en CERUTTI y VELLINGA, 1989.

Pero, ¿cuál Europa? ¿Sólo la de las economías líderes de la revolución industrial? ¿No hubo otra Europa menos conmovida por dicha ruptura histórica? ¿Y España? ¿Y Portugal? ¿Y esa misma Italia tan condicionada, atrapada por el feudalizado sur? Como bien lo ha señalado Pollard,<sup>3</sup> la revolución industrial no sólo habría sido un fenómeno fuertemente regional: además, no alcanzó a trastocar radicalmente —en el siglo pasado y hasta la primera guerra— todo el occidente europeo. Y la forma de proyectarse sobre su periferia más cercana —España, Portugal, por ejemplo— no parece haber sido excesivamente distinta a la que golpeó buena parte del continente americano. Si así fuere, se podría arriesgar finalmente otra incitante sugerencia: tal vez resulte más provechoso —desde el punto de vista comparativo— enfrentar a México con España que, verbigracia, hacerlo con Haití, Paraguay o Venezuela.

#### ESPAÑA Y MÉXICO: ¿PUEDEN COTEJARSE?

Un racimo de fenómenos y tendencias de visible paralelismo emergió en el devenir decimonónico mexicano y español. Para empezar, nada menos que la desamortización de bienes corporativos (eclesiásticos, municipales y, en México, de comunidades indígenas), y lo que los españoles llaman la “revolución liberal”.<sup>4</sup> Procesos que, por cierto, se dieron totalmente entrelazados y que apuntaron a modernizar —por medio de reformas— las estructuras socioeconómicas, institucionales y políticas de ambas sociedades.

Tras las respectivas guerras de independencia (en las que España desempeñó los dos papeles) llegaría una prolongada inestabilidad política e institucional, las pugnas civiles y la influencia creciente del poder militar, el prolongado combate entre grupos liberales y unos conservadores aliados —con frecuencia— a los jefes castrenses y avalados casi siempre por la Iglesia católica, los aparatos estatales con

<sup>3</sup> POLLARD, 1991.

<sup>4</sup> Véase un intento comparativo en MENEGUS y CERUTTI, 2001.

déficit permanentes, las dificultades para consumir la revolución liberal y el final acuerdo (ya en las últimas décadas del siglo) entre “conservadores modernizantes” y “liberales moderados”.

No menos atractiva es la revisión de ciertos datos de los dos sistemas “nacionales” de producción y sus vinculaciones con la economía mundial. El atraso rural, la importancia de la gran propiedad, los obstáculos para la configuración de un ágil mercado interior y para una dinámica generalización de los componentes capitalistas, el avance por momentos tortuoso de las políticas económicas de sesgo liberal, el impacto ocasionado por el tendido de los ferrocarriles y las inversiones extranjeras, la consolidación en la segunda mitad del siglo de áreas especializadas en la exportación de productos primarios, la aparición de focos de industrialización y —con ello— el tan desigual peso que asumieron ciertos espacios regionales dibujan, en síntesis, un cuadro riquísimo para el cotejo, para una simultánea indagación.

Y además, algo que alude a puntos nucleares de este trabajo: los mecanismos que permitieron prosperar a segmentos empresariales regionales en las tan poco favorables condiciones de un siglo XIX tumultuoso, la conexión entre el mercado de los países avanzados y determinados brotes de industrialización, y el papel que jugaron instituciones como la sociedad anónima, las redes familiares y la industria pesada en esos limitados, pero diferenciables desarrollos regionales.

España y México —como Italia— constituyeron casos llamativos de sociedades fundamentalmente agrarias que, a fines del XIX, se encontraban en la periferia más cercana, inmediata, de los centros de la revolución industrial. Si España se adhería a la “frontera europea” —Francia,<sup>5</sup> Inglaterra, el mismo norte italiano—, México se articulaba por

<sup>5</sup> Para la circunstancia catalana véase Jordi Maluquer de Motes: “Una economía de frontera con el norte europeo. El desarrollo de Cataluña en los siglos XVII al XX”. Ponencia presentada en el V Congreso de Historia Económica de Brasil, São Paulo, septiembre, 2001.

el norte al mercado que crecía con los ritmos más impresionantes de la época: Estados Unidos.<sup>6</sup> En las dos situaciones, ese escenario mayor que era la revolución industrial no dejó de provocar efectos peculiares: los medios de comunicación y transporte —el ferrocarril, el vapor, el telégrafo— vincularon áreas económicas y fronteras políticas antes deshilvanadas, y se gestaron enormes demandas de materias primas industriales e insumos derivados de la producción pesada (metalurgia básica).

Si bien México y España operaban desde la periferia, pudieron responder “a través de sistemas regionales” que lograron situarse en un escalón intermedio entre los parámetros de la sociedad capitalista contemporánea. Nivel que se expresó —entre otras variables— con la emergencia de empresariados de base fabril, de poderosos grupos económicos dispuestos a asociar sus capitales y a competir no solamente en el mercado interior: también, y según la coyuntura, a disputar porciones del propio mercado internacional.

#### BILBAO Y MONTERREY

Iniciaron un interesante ciclo de crecimiento fabril en las postrimerías del siglo XIX. Los respectivos auges coincidieron con llamativas transformaciones en los mercados internos español y mexicano y con firmes demandas de insumos intermedios por parte de las economías avanzadas. A diferencia de Barcelona y su entorno, de Puebla y el valle central de México, o de São Paulo, no fueron las fábricas de bienes ligeros y de consumo masivo el dato vertebral que caracterizó a Bilbao y Monterrey, sino la producción de bienes e insumos destinados a la misma producción.<sup>7</sup> Si en

<sup>6</sup> “Desde los años setenta del siglo XIX [...] el mercado interior estadounidense creció más de prisa que el de cualquier otro país.” Se trataba del “mercado interior más extenso y de crecimiento más rápido del mundo”. CHANDLER, 1996, pp. 82-83.

<sup>7</sup> El nacimiento de plantas de metalurgia pesada y de otras industrias de base, sin embargo, no alcanzó a generar un más global ciclo de “desarrollo autosostenido”, a hacer detonar la revolución industrial a escala

Monterrey se fundaron grandes establecimientos de fundición productores de metales no ferrosos y ferrosos (a los que se agregaron fábricas de cemento y vidrio), en Bilbao fue creada una vigorosa industria siderúrgica, a la que siguieron empresas transformadoras del hierro y del acero, fábricas de papel y astilleros. En ambos casos —además de surgir plantas dedicadas a bienes ligeros (cerveza y otras bebidas, alimentos, artículos de higiene)— los últimos años del siglo XIX y los inaugurales del XX enmarcaron la apertura de instituciones bancarias.

¿Cómo pudieron protagonizarse estos procesos en sociedades en las que “supuestamente” los grupos empresariales eran tan débiles como incipientes, en las que estos núcleos podían verse sometidos a las políticas “nacionales” de sectores dominantes menos innovadores, y en las cuales el capital extranjero —según se ha narrado reiteradamente— predominaba con amplitud?

### *El impacto del comercio*

Un elemento decisivo en ambos marcos regionales lo constituyó —en las décadas anteriores al montaje de las grandes firmas industriales— un verificable proceso de formación previa de capitales, de concentración de bienes y recursos. Los segmentos propietarios que al agotarse el siglo XIX operaban desde Bilbao y Monterrey habían sabido experimentar con habilidad en un escenario saturado de crónicos desajustes sociopolíticos. No puede extrañar, por lo tanto, que una de las vías principales de acumulación fuese, en ambos centros urbanos, el comercio.

La actividad mercantil y naviera gozaba de una larga historia en el puerto de Bilbao.<sup>8</sup> Su incipiente condición

---

de las sociedades española o mexicana. Ni fue suficiente contar con modernizantes burguesías productoras ni, en el caso español, la industrialización global y autónoma pudo asegurarse sumando la precoz experiencia catalana.

<sup>8</sup> Véanse FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1974, 1986 y 2001.

industrial, además, resultó fértilmente estimulada desde 1841, cuando se trasladaron hacia esa frontera las aduanas que hasta entonces funcionaban en el interior del territorio español y, con ello, se estimuló la renovación tecnológica de la siderurgia vizcaína y el surgimiento de otros sectores fabriles. No obstante, para los años cincuenta y sesenta, describe Fernández de Pinedo, “la burguesía bilbaína de más peso (seguía) siendo básicamente comercial y bancaria, con sus más firmes negocios vinculados al tránsito de mercancías y a las anejas necesidades crediticias”.<sup>9</sup> Este dinamismo mercantil —que se nutría con los resabios del imperio colonial (Cuba y Puerto Rico)— se intensificó con el advenimiento del librecomercio propiciado por la revolución de 1868.

Bilbao, bien conectado con el interior peninsular mediante el ferrocarril desde finales de los años cincuenta del siglo XIX, cumplía el papel que se le asignaba como puerto del norte español en el comercio internacional. Sus grandes comerciantes manejaban el crédito: un dato que quedó en evidencia no sólo con la muy temprana fundación del Banco de Bilbao, en 1857, sino también con su paralela asignación al movimiento comercial.<sup>10</sup>

Monterrey se convirtió desde mediados del siglo XIX, por su lado, en un significativo nudo mercantil. El cambio de

<sup>9</sup> FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1989, pp. 215 y 2001.

<sup>10</sup> SUDRIÁ, 1985, pp. 258-259 y FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1986. Este último autor resumió así los procesos transitados desde mediados de siglo y hasta la década de los setenta: “Poco después de finalizar la primera guerra carlista se dieron las condiciones para iniciar una nueva fase de crecimiento. Las aduanas se situaban en la costa y habían desaparecido las barreras entre el mercado vasco y el resto de la monarquía; en 1849 se autorizaba la exportación de mineral, hasta entonces prohibida; la supresión de mayorazgos y la desamortización civil y eclesiástica desbloqueaban una parte de los obstáculos a la movilización de la riqueza monetaria en las zonas rurales [...] Todas estas medidas, con el cambio de la coyuntura internacional en los inicios de los años cincuenta, favorecerán una fase de crecimiento [...] que pondrá la base al desarrollo que se producirá a partir de los ochenta. Pero ese crecimiento dejará a un lado las zonas rurales y se centrará en el comercio y la industria”. FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1984, p. 318.

la línea fronteriza tras la guerra con Estados Unidos (1846-1847) le asignaría —a través de Texas— una clara función intermediaria con el mercado internacional. Esta posición quedó consolidada en los años del gobernador Santiago Vidaurri (1855-1864), quien se caracterizó por habilitar y poner a su servicio las aduanas sobre el río Bravo, y por fijar aranceles drásticamente más liberales que el que promulgó en la ciudad de México, en 1856, el presidente Ignacio Comonfort.

Las luchas civiles desatadas por las leyes de Reforma y la invasión francesa no sólo acentuaron la autonomía de este gobernador en el lejano noreste: crearon además imperiosas necesidades militares que fueron financiadas por núcleos de comerciantes situados a ambos lados de la frontera. El préstamo y el abastecimiento de guerra fueron dos vetas usufructuadas con presteza por la embrionaria burguesía de Monterrey, que recibió otro enorme impulso gracias a las demandas generadas por la guerra de Secesión en Estados Unidos (1861-1865).<sup>11</sup>

España y México, por entonces, se encontraban envueltos en la contienda desatada por los avances del liberalismo. Fue un conflicto que atravesó ambas sociedades durante gran parte del siglo XIX, y que tendió a atenuarse sólo en los años setenta. En España, precisamente, uno de los últimos estertores de las luchas civiles terminó con la segunda guerra carlista, en 1876. En México, “orden y progreso” despuntaron con el advenimiento de Porfirio Díaz, también en 1876. Un prolongado periodo de estabilidad llegaría con la restauración y el porfiriato, que fusionaron en ambos casos los intereses de conservadores que admitían ciertos cambios con los de liberales que habían domado su radicalismo.

Desde los años setenta se agregaron con firmeza otras actividades a la mercantil y a los movimientos conexos de dinero. Una variante resultó la lenta aproximación a la pro-

<sup>11</sup> Para lo acontecido en Monterrey, el noreste de México y Texas a partir de 1850 pueden consultarse CERUTTI, 1983, 1984 y 1992 y CERUTTI y GONZÁLEZ, 1993 y 1999.

ducción, por diversas vías.<sup>12</sup> Otra, el uso más diferenciado del préstamo, del dinero en manos burguesas. Una tercera, no desligada de las anteriores, la apropiación del suelo y del subsuelo.<sup>13</sup>

A medida que se asentaba la estabilidad interior, las demandas de un mercado interno en articulación —aunque lentamente— aumentaron. El ferrocarril, en los dos casos, multiplicó los intercambios entre distintos ámbitos regionales (y, en el caso de Bilbao, reforzó el papel de su puerto), movimiento que se habría de intensificar por una ascendente tendencia a la especialización en la producción regional. Al inaugurarse la década de los ochenta las demandas externas se harían sentir con vigor.

### *El arranque de la sustitución de importaciones en Vizcaya*

La minería del hierro emergió en Vizcaya como un sector fundamental. Usufructuando los importantes yacimientos de esta provincia, el norte español se adelantó levemente —en este rubro— al mexicano, que debió aguardar hasta la segunda fracción de los ochenta para una explotación más imperiosa del subsuelo.

La explotación del mineral de hierro vasco fue incentivada por las demandas inglesas y, en una proporción elevada, impulsada por capitales extranjeros que necesitaban un mineral de la calidad del vizcaíno para producir acero

<sup>12</sup> Una incipiente industrialización se percibía ya en las “provincias marítimas” del País Vasco (Vizcaya y Guipúzcoa) a partir del traslado de las aduanas a la costa, en 1841. La protección arancelaria frente a la competencia extranjera permitió este arranque, financiado con capitales procedentes del comercio y de la tierra. FERNÁNDEZ DE PINEDO, 2001. La especialización industrial de partida en cada provincia se debió a la existencia de recursos naturales, mano de obra calificada y/o una tradición manufacturera previa. VALDALISO, 2002a.

<sup>13</sup> Para Monterrey véase CERUTTI, 1992. Para el caso de Vizcaya y la minería, ESCUDERO, 1998; la adquisición de fincas en el ensanche bilbaíno ha sido indicada por VALDALISO, 1993. Un grupo empresarial particularmente activo en estos dos sectores fue el de Echevarrieta y Larrínaga. DÍAZ MORLÁN, 1996 y 1999.

Bessemer. Pero los propietarios autóctonos parecen haber obtenido, directa o indirectamente, una tajada cuantiosa. Familias como los Martínez Rivas, Ybarra, Chávarri, Candarias o Echevarrieta y Larrínaga, concentraron considerables beneficios. No obstante, más que por la reinversión de esos beneficios (menos importante de lo que se había indicado),<sup>14</sup> el hecho de disponer de un mineral de excepcional calidad movió a algunos empresarios de la provincia a montar plantas siderúrgicas para producir lingotes de hierro colado y acero Bessemer tanto para el mercado nacional como para el europeo.<sup>15</sup>

El cambio técnico en la siderurgia y, en concreto, la difusión de los nuevos procedimientos para la fabricación de acero, es el factor que explica la hegemonía vizcaína dentro del mercado español: desde finales del siglo XIX hasta la entrada en funcionamiento de una nueva acería en Sagunto (Valencia) en los años veinte, Vizcaya proporcionó cerca de 70% de la producción de hierro dulce y acero de España.

Las plantas levantadas entre 1879-1882 fueron la San Francisco, Altos Hornos y Fábricas de Hierro y Acero de Bilbao, y la Compañía Anónima de Metalurgia y Construcciones

<sup>14</sup> La tesis tradicional —que sostenía que la industrialización de Vizcaya se había financiado con los beneficios de la exportación de mineral— arranca con los publicistas del empresariado minero de principios del siglo XX y fue popularizada por GONZÁLEZ PORTILLA, 1981. Investigaciones recientes permiten saber que los beneficios de la minería se dirigieron al propio sector y a la compra de inmuebles, y que la financiación de la industria y los servicios que surgieron en Vizcaya dependió de capitales procedentes del comercio, la propiedad y de los beneficios de cada sector, reinvertidos. Véanse los detalles en FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1988 y 1989; VALDALISO, 1988, 1991 y 1993; ESCUDERO, 1988 y 1998; TORRES, 1991, y DÍAZ MORLÁN, 1996 y 1999.

<sup>15</sup> Las primeras estimaciones de las exportaciones tendieron a magnificar su importancia relativa durante el decenio de 1880. Las revisiones más recientes señalan que, entre 1880-1900, representaron alrededor de 25% de la producción. El resto se consumía en el mercado español. GONZÁLEZ PORTILLA, 1981; BILBAO, 1985, pp. 225-226, y FRAILE, 1985. Las revisiones del papel de las exportaciones en FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1987 y ESCUDERO, 1999.

La Vizcaya. Estas dos últimas —las más importantes— habrían de fusionarse en 1902 entre sí y con La Iberia (gestada en 1888) en Altos Hornos de Vizcaya. Todas ellas mostraban una gran capacidad de producción y abastecían tanto el mercado nacional como una porción del europeo. El cierre de este último mercado —consecuencia de las políticas proteccionistas aplicadas desde finales del siglo XIX— terminó de orientar a los siderúrgicos vizcaínos al mercado interior, y promovió la creación de empresas metalúrgicas y de construcciones metálicas y de maquinaria (la mayor parte de las cuales surgió en Vizcaya).

La entrada en vigor del arancel de 1891 respaldó la estrategia de los fabricantes vizcaínos, quienes en esta década introdujeron tecnología de punta (hornos Martín-Siemens) para producir los nuevos tipos de acero que se demandaban. La protección del mercado interior favoreció la puesta en práctica de acuerdos de colusión y la concentración empresarial en la industria siderúrgica, dominada, a partir de 1902, por Altos Hornos de Vizcaya.<sup>16</sup>

El fuerte desarrollo experimentado por la marina mercante bilbaína en el último cuarto del siglo XIX, que convirtió a Bilbao en el puerto de registro de algo más de la mitad de la flota mercante española, acabó impulsando el nacimiento de industrias y servicios auxiliares a la navegación. En particular cabe destacar la creación de astilleros y talleres de reparación de buques localizados en la ría de Bilbao, cercanos a las acerías proveedoras de chapa. Hasta la primera guerra mundial, la empresa más importante en este sector fue la Compañía Euskalduna de Construcción y Reparación de Buques, a la que se unió la Sociedad Española de Construcción Naval a partir de 1917.<sup>17</sup>

Vizcaya disponía de una oferta abundante de mineral de hierro, pero no contaba con carbón, al que tuvo que impor-

<sup>16</sup> Sobre este proceso, véanse FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1983 y 2001. En numerosos casos la creación de sociedades metalúrgicas fue impulsada por los propios siderúrgicos que se convirtieron en accionistas significativos y, con frecuencia, en consejeros de las nuevas empresas. VALDALISO, 1988.

<sup>17</sup> VALDALISO, 1991 y 1998.

tar de otras regiones de España y, sobre todo, del extranjero. Esta dependencia energética explica la rápida difusión de la electricidad en la industria vizcaína, iniciada en los años noventa del siglo XIX. El proceso de electrificación en Vizcaya estuvo, desde fechas relativamente tempranas, protagonizado por una gran empresa, Hidroeléctrica Ibérica, fundada en 1901 con el respaldo financiero del Banco de Vizcaya (institución que controlará buena parte de las sociedades de generación y distribución de energía eléctrica en España en estos años).<sup>18</sup>

La industrialización de Vizcaya requirió una infraestructura de transportes y una red de comunicaciones que, una vez puestas en marcha, contribuyeron considerablemente al desenvolvimiento económico. La red ferroviaria, concentrada en torno a Bilbao, ya estaba completada a principios del siglo XX, haciendo de esa provincia uno de los espacios más densamente conectados de Europa. Hacia 1913 la densidad de la red ferroviaria en Vizcaya era de 25 km por cada 100 km<sup>2</sup> y de 18 km por habitante, cifras superiores a las que presentaban en su conjunto países como España, Francia, Gran Bretaña y Alemania, y sólo comparables a las de Bélgica.<sup>19</sup> La demanda creciente de infraestructura y de edificaciones fabriles y residenciales tuvo, a su vez, efectos de arrastre sobre la construcción y la fabricación de materiales destinados a este uso.

### *Monterrey: del comercio a la industria pesada*

En el norte centro oriental de México, y desde mediados de los setenta del siglo XIX, también comenzó a observarse mayor proclividad a dirigir recursos, bienes y capitales a sectores productivos.

Un caso distinguible fue el de la comarca de La Laguna, productora de algodón. Los núcleos mercantiles residentes en Monterrey (y en otras ciudades del norte: Saltillo, Chi-

<sup>18</sup> MALUQUER DE MOTES, 1985 y GARRUES, 1997.

<sup>19</sup> ORMAECHEA, 1989.

huahua y Durango) quedaron ampliamente involucrados en el desarrollo de estas tierras bañadas de aluvión por el río Nazas, que desciende de la Sierra Madre Occidental. La habilitación de dinero y de mercancías que ofrecían a los agricultores movilizó la explotación intensiva de la tierra y el agua, con una producción especializada (algodón) para el consumo interior. En ciertos casos —los Madero, los Zambrano y los vascos Hernández-Mendirichaga— hubo participación directa en la gestión y explotación de los recursos locales.

De una u otra forma, el financiamiento de La Laguna provenía de antiguas casas mercantiles: la instrumentación del dinero había sido y era una actividad paralela y permanente. La dinámica financiera de estos grandes comerciantes configuró de hecho un sistema prebancario en el norte oriental, que no desaparecería con el advenimiento de las instituciones bancarias especializadas. Patricio Milmo, el asturiano Valentín Rivero, los ya citados hermanos Hernández, Evaristo Madero y el también vasco Francisco Armendaiz, entre otros, operaban este fecundo ámbito.<sup>20</sup>

La apropiación de tierras en escala importante fue otra característica de estos años de transición entre la expulsión de los ejércitos franceses (1867) y el brote fabril de los noventa. Hacía los ochenta, como sucedió en el País Vasco, comenzó a explotarse el subsuelo: el carbón, en especial en el estado de Coahuila, fue un claro ejemplo. Si bien la minería no impactó tan directamente sobre Monterrey, como sucedió en Bilbao, atrajo fuertes capitales regionales y extranjeros y provocó una gigantesca movilización de los intercambios en el norte mexicano. Cuando aparecieron las grandes plantas de fundición, una relevante porción de los capitales de Monterrey convergió también hacia la explotación minera.<sup>21</sup>

El comercio legal e ilegal, el uso del préstamo, y la concentración de la tierra y del subsuelo habían estimulado un

<sup>20</sup> CERUTTI, 1986 y CERUTTI, CORONA y MARTÍNEZ, 1999.

<sup>21</sup> Mario Cerutti: "Monterrey: estudios de demografía empresarial (1825-1925)", Monterrey, mimeo., 2002.

proceso formativo de recursos y capitales que remató en la última década del siglo XIX con la aparición de la industria urbana. El formidable mercado que la segunda revolución industrial había gestado en Estados Unidos, la articulación y expansión del mercado interno en México, la estabilidad sociopolítica porfiriana con sus claras modificaciones institucionales, y una adecuada legislación —tanto en el ámbito federal como en el provincial— diseñaron una coyuntura propicia que no dejó de ser aprovechada por el embrionario empresariado de Monterrey.

Pero fueron justamente las grandes plantas de metalurgia básica —orientadas a la fusión de minerales, a la producción de insumos para el sector de transformación— las que imprimieron su sello a este brote fabril. La industria pesada —con alta concentración de capital, avanzada tecnología, uso masivo de fuerza de trabajo e intensa demanda de materias primas provenientes del subsuelo norteño— resultó un dato clave en el ciclo abierto en Monterrey desde 1890. Los capitales de origen regional jugaron un vigoroso y, en cierto modo, preponderante papel en esta actividad.

Entre 1890-1893 comenzaron a operar tres de estas compañías. Una de ellas —la Gran Fundición Nacional Mexicana, que luego se llamó American Smelting and Refining Co. (Asarco)— pertenecía a los hermanos Guggenheim, de Nueva York. Pero antes de que éstos se afincaran (su planta fue llamada significativamente “Fundición n° 3”) se habían puesto en marcha otros dos establecimientos: el mercado del este de Estados Unidos invitaba a este tipo de inversiones, pese al riesgo que suponía.

La primera fundición fue la Nuevo León Smelting, que ya había solicitado exención de impuestos en febrero de 1890. No tuvo el éxito de las demás y debió clausurar sus portones en los mismos años de la década de los noventa. Diferente, en cambio, fue el devenir de la Compañía Minera, Fundidora y Afinadora Monterrey, S. A., cuyo capital se multiplicaría aceleradamente: pasó de una inversión inicial de aproximadamente 300 000 dólares a unos 3 500 000 en 1908. La Minera, Fundidora y Afinadora se sustentó —como la Nuevo León Smelting— en capitales locales: los nú-

cieos burgueses de Monterrey, junto con negociantes que llegaron de puntos próximos (como los inmigrados italianos Ferrara, residentes hasta entonces en Sierra Mojada, Coahuila), olfatearon las acuciantes demandas del mercado estadounidense de metales industriales, en especial de plomo.

El ciclo inaugurado antes de 1893 por estas sociedades —a las que habría que agregar fábricas dedicadas a la producción en escala limitada de maquinaria y equipos para agro y minería— tuvo intensa repercusión. Además de comenzar a cubrirse en forma simultánea fragmentos del mercado interno, se incentivó una experiencia empresarial que remató entre 1900-1903 con el más importante proyecto de la época: la instalación de la primera siderurgia integrada de América Latina (la más grande de su tipo hasta Volta Redonda, en Brasil, levantada con apoyo estatal en los años cuarenta del siglo XX).

La Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S. A., exigió 5 000 000 de dólares como inversión inaugural, utilizó elementos tecnológicos avanzados (el convertidor Bessemer y hornos Siemens Martins), incorporó gruesos contingentes de trabajadores, y —como las fundiciones que la precedieron— generó un vivo movimiento mercantil en el gran norte oriental mexicano con sus demandas de minerales en bruto y combustibles.<sup>22</sup> Lo que la distinguía de las anteriores era que su producción estaba destinada a un mercado nacional de importancia relativa, pero concreta, que había gestado condiciones suficientes para alentar semejante proyecto. Como España, México contaba, a comienzos del siglo XX, con una infraestructura ferroviaria capaz de generar demandas sistemáticas de hierro y acero; presentaba asimismo, una expansiva franja de intercambios en la esfera de organismos públicos, de empresas y produc-

<sup>22</sup> Sobre las demandas que estimuló el funcionamiento de estas plantas, el impacto que la industria pesada tuvo sobre la división y especialización de la producción, la formación del mercado nacional en México, la legislación que propició el desenvolvimiento fabril en Monterrey, véanse CERUTTI, 1985 y 1992.

tores (agricultura, minería, el mismo sector fabril del centro del país) que acicateaban el consumo. Y como en el caso bilbaíno, la depreciación de la moneda, factores institucionales, capacidad de gestión ante el poder federal y una legislación favorable alentaron el desarrollo de la siderurgia.

Las grandes plantas de metalurgia básica colocaron a Monterrey —a principios del siglo— en un plano diferenciable en el contexto continental. Se trató de una experiencia empresarial escasamente repetida en otras latitudes latinoamericanas y reproducida en el terreno siderúrgico, bastante después, sólo en Brasil.<sup>23</sup> Las diferencias pueden plantearse, a la vez, en el ámbito nacional. Si el País Vasco se distinguió y tomó distancia de una Cataluña centrada en la producción ligera —textiles, sobre todo—, Monterrey no dejaría de sobresalir de las expresiones fabriles de la más precoz Puebla, de las más recientes del valle central de México y con las que se impulsaban en esos mismos años en el valle de Orizaba, en Veracruz.

#### *Actividad exportadora y sociedad anónima*

En sus respectivos ámbitos continentales, y a su manera, Monterrey y Bilbao construyeron un escalón intermedio de desarrollo industrial. Esta conclusión provisional no sólo estimula el ejercicio comparativo: quizás obligue a intentar, a la par, un esfuerzo analítico para diferenciar sociedades como la de España, dentro de esa Europa occidental que tanto encandiló a los latinoamericanistas, y economías como la de México, dentro de una América Latina que, casi siempre, los apesadumbra.

No habría que descartar, en este contexto, la necesidad de revisar la generalizada concepción de que toda produc-

<sup>23</sup> Una diferencia fundamental, además de la cronológica, es que la siderurgia regiomontana se sustentó exclusivamente en capitales privados. Volta Redonda y las demás siderurgias aparecidas hacia el sur durante los años cuarenta y cincuenta del siglo XX fueron impulsadas, en líneas generales, por el Estado.

ción exportadora de materias primas a fines del siglo XIX llevaba obligatoriamente el estigma del subdesarrollo. La repercusión interna de “bases exportadoras”<sup>24</sup> como las que sacudieron porciones del norte español y como las que agitaron al gigantesco septentrión mexicano hace pensar en procesos más complejos. Tanto la dimensión del mercado nacional en configuración como el particular influjo proveniente de áreas próximas en plena revolución industrial deben ser analizados de manera insistente y específica.

El arranque del ciclo industrializante —apoyado por ramas de la producción ligera—, y el surgimiento de bancos locales y demás sociedades que se registró en ambas ciudades estuvieron conectados, a la vez, con un dato inevitable de remarcar: la instauración de un nuevo orden jurídico para el capital. La reorganización y afirmación de los respectivos códigos de comercio y la definitiva incorporación de la sociedad anónima a ese orden jurídico resultaron un paso trascendental. Abrieron el camino para que los capitales acumulados por múltiples caminos se orientaran hacia rubros productivos evaluados como de alto riesgo, tanto por los montos de inversión como por su más lenta recuperación.

La sociedad anónima fue un sofisticado fruto del principio más general de “responsabilidad limitada”. Según ha detallado Tortella Casares, el opuesto y previo principio de “responsabilidad ilimitada” obligaba a cada asociado a responder “con todo su patrimonio” frente a las deudas contraídas por la sociedad inversionista. Ello suponía enormes riesgos para quien se animaba a participar en una empresa mercantil o industrial de carácter comunitario. Por el

<sup>24</sup> FRAILE, 1985, emplea el concepto “base exportadora” adoptado de autores como Harry Richardson y Richard Andrews. Aclara: “el concepto de ‘base exportadora’ es uno de los más usuales en análisis regional, y se basa fundamentalmente en la suposición de que el papel de la demanda externa es crucial en el desarrollo económico. La base exportadora comprende aquellas actividades orientadas al exterior de la región [...] Desarrollada por los geógrafos y urbanistas de los años cincuenta, la base exportadora es hoy uno de los instrumentos más comunes de la economía regional”. FRAILE, 1985, p. 227, nota al pie.

contrario, el principio de responsabilidad limitada permitió fijar un máximo de pérdida por asociado: exactamente el que sumaba su aportación a la sociedad. "El elemento de riesgo —concluye Tortella— queda así claramente limitado; la condición de socio de una empresa deja ya de ser una espada de Damocles sobre el patrimonio de aquél."<sup>25</sup>

La forma más perfeccionada de las sociedades con responsabilidad limitada es la sociedad anónima: su capital se encuentra dividido en acciones que incluso pueden venderse, transferirse. Es por ello que el tratadista mexicano Ignacio Garfias Galindo insistió en que el sistema capitalista encontró en la sociedad anónima un amplio campo de desarrollo. Más aún, la sociedad anónima

[...] dentro de este sistema económico ha sido el instrumento eficaz de que se ha servido el capitalismo para cumplir sus propios fines, proveyendo de una estructura jurídica a la gran industria y al comercio nacional e internacional [...] En verdad, este sistema económico busca por una parte la concentración de capitales en función de la producción industrial y del desarrollo del comercio; por otra parte, el capitalismo precisa de una rápida y flexible movilización de la riqueza (el dinero y el crédito) y finalmente el sistema capitalista ha demandado la distribución de los riesgos que gravitan sobre la empresa mercantil.<sup>26</sup>

Gracias a tales características, la sociedad anónima facilitó la centralización de capitales dispersos para un fin común; objetivo que, de paso, era procurado por una sola dirección gerencial y permitía a muchos socios situarse al margen de los desvelos cotidianos. Ese tipo de organización, de captación de capitales y de procedimientos para atenuar los riesgos fue instrumentado con énfasis en Monterrey y Bilbao en las décadas previas a la primera guerra.

<sup>25</sup> TORTELLA CASARES, 1968, pp. 70-71.

<sup>26</sup> GARFIAS GALINDO, 1957, pp. 8 y 9.

*Sociedades empresariales y mercado  
de capitales en Bilbao y Monterrey*

Tortella analizó la evolución del marco jurídico de la sociedad anónima en España. Si bien ya se encuentran referencias en el código de comercio de 1829, no fue, sino hasta 1869 cuando se le otorgó la amplitud jurídica suficiente para tornarlo eficaz. Con la ley de 1869 —que se promulgó en el contexto de la revolución liberal de 1868— se alcanzó en España la posibilidad “de organizar sin trabas una sociedad por acciones o, lo que es lo mismo, se generaliza el principio de la responsabilidad limitada”.<sup>27</sup> Inglaterra había llegado a ese estadio entre 1856-1862, y Francia entre 1863-1867.

El impacto del nuevo orden jurídico no debió resultar muy intenso en el espacio vasco de los setenta del siglo XIX, sacudido por la segunda guerra carlista. Con la relativa estabilidad que supuso la Restauración en las dos décadas finales de dicha centuria, la sociedad anónima pudo fructificar y el País Vasco ingresó durante los lustros postreros del siglo en un vertiginoso periodo de creación de sociedades. Sustentándose en capitales regionales, los quinquenios 1896-1900 y 1901-1905 mostraron que se rebasaban las inversiones registradas en Barcelona y Madrid. Bilbao destacaba en el conjunto español por la mayor concentración de sus inversiones.<sup>28</sup>

La importancia relativa de Bilbao como domicilio de sociedades anónimas que operaban no sólo en la región circundante, sino en todo el país, no fue ajena a otro fenómeno que ocurrió en ese periodo: el surgimiento de un mercado formal de capitales integrado por dos instituciones clave, los bancos y la bolsa de valores. Esta última se creó en 1891 y desde principios del siglo XX la mayor parte de su contratación se basaba en acciones y obligaciones de empresas industriales y de servicios. La negociación de esos valores se realizó, preferentemente, mediante una banca

<sup>27</sup> TORTELLA CASARES, 1968, p. 83.

<sup>28</sup> VALDALISO, 1988 y NADAL, 1979.

mixta que, salvo excepciones como el Banco de Bilbao o el Banco de Comercio (1891), surgió en la coyuntura finisecular.

La banca bilbaína se convirtió en intermediaria entre el ahorro privado y la inversión, encauzada por medio de préstamos a corto plazo al comercio, o bien financiando a largo plazo (mediante la adquisición de acciones, obligaciones o concesión de líneas de crédito) a la industria y los servicios. En lo que respecta al ahorro privado, éste era el más elevado de España hacia 1914: el capital depositado en cuentas de ahorro en el País Vasco y Navarra ascendía a 232 000 000 de pesetas, frente a los 51 000 000 de Madrid o los 89 de Cataluña. La inversión efectuada por la banca vasca, préstamos y cartera de títulos (fondos públicos y valores industriales), creció a fuerte ritmo entre fines del siglo XIX y la primera guerra.<sup>29</sup>

Los libros de Sociedades del Registro Mercantil de Vizcaya ratifican que en el Bilbao finisecular se dio una profunda diversificación de las inversiones. La mayoría de los grupos empresariales se proyectó sobre más de un sector, con lo que disminuyeron los riesgos y se estrecharon las relaciones con otros miembros de la burguesía vasca y española. La sociedad anónima, por lo tanto, apareció como la forma jurídica ideal: posibilitaba rápida captación de capitales y fácil participación de los inversionistas en cualquier sector de la actividad económica.<sup>30</sup>

En México, de acuerdo con Walter Phillip, las transformaciones jurídicas decisivas en este campo comenzaron con la reforma constitucional de fines de 1883, que federalizó el derecho mercantil. El Código de Comercio de 1884 reglamentó ya la sociedad anónima, aunque de manera modesta, sin la amplitud que se requería. Fue en abril de 1888 cuando esa reglamentación quedó derogada con una

<sup>29</sup> VALDALISO, 2002a.

<sup>30</sup> Representantes de la mayoría de los grupos bilbaínos aparecen en compañías de construcción e inmobiliarias, ferrocarriles, papeleras y bancos. Muchos de ellos invirtieron, además, en el joven sector eléctrico. VALDALISO, 1988 y 1993.

nueva ley de sociedades anónimas. Debió ser un paso seguro, pues la ley quedó incorporada al nuevo código comercial que entró en vigencia el 1º de enero de 1890. Es decir: la sociedad anónima definió su funcionamiento en México entre abril de 1888 y enero de 1890.<sup>31</sup>

La referencia cronológica inevitablemente llama la atención si recordamos la historia económica y empresarial de Monterrey. Si desde fines de 1888 —tras la afirmación porfiriana y el envío al noreste de uno de sus más eficaces delegados, el general Bernardo Reyes— se habían comenzado a sancionar leyes locales favorables a la inversión, la posibilidad de organizar la sociedad anónima complementaría con singular eficacia una coyuntura interna e internacional incitante. Tampoco debe extrañar que en Monterrey, desde 1890, se desatara una auténtica eclosión generadora de sociedades y de mecanismos centralizadores de capital. Los miembros de los principales grupos familiares locales “regiomontanos” estuvieron conectados, entre 1890-1910, con centenares de sociedades, la mayoría con el carácter de anónimas. Parece evidente que este tipo de alternativa en el uso del capital tuvo un impacto considerable en el proceso que llevó a configurar el empresariado de la ciudad.

Como en Bilbao, y casi en el mismo momento, la sociedad anónima emergió en esta urbe mexicana como una herramienta funcional no sólo para la industria pesada, sino también para su sector liviano, para la fundación de bancos (1892: Banco de Nuevo León y 1899: Banco Mercantil de Monterrey), de compañías de transporte urbano y suburbano, de firmas en el área de servicios y en centenares de sociedades mineras.<sup>32</sup> Únicamente el sector comercial continuó en manos de núcleos familiares aislados, siguiendo con ello las antiguas formas de organización provenientes de mediados del siglo XIX.

Entre 1890 y las vísperas de la revolución de 1910 —dejando a un lado el denso rubro minero y sin contar el co-

<sup>31</sup> PHILIPP, 1952, pp. 1-5.

<sup>32</sup> CERUTTI, 1992 y Mario Cerutti, “Monterrey: estudios de demografía empresarial (1825-1925)”, Monterrey, mimeo., 2002.

mereial—, miembros de las principales familias locales se integraron en alrededor de 100 sociedades anónimas dedicadas a actividades diversas. En esos años encontramos que la familia Zambrano (mexicana) tenía acciones o vínculos con más de sesenta compañías. Francisco Armendaiz —entre 1890 y 1901, año en que falleció—, en cincuenta y seis compañías. Un número análogo presentaban los Madero, encabezados por el patriarca Evaristo, uno de los épicos protagonistas de la fase de acumulación previa. Las cifras se ampliarían de manera rotunda si agregáramos —como se efectuó en Bilbao— otros núcleos familiares no tenidos en cuenta en la investigación y las sociedades configuradas por capitales extranjeros, sobre todo estadounidenses.

La articulación empresarial quedó sólidamente consumada en ambos escenarios urbanos con uniones de tipo matrimonial, con combinaciones familiares. En Bilbao, las décadas intermedias y finales del siglo XIX observaron la constitución y consolidación de núcleos parentales que llegaron a mantener un férreo control sobre la propiedad y la gestión de las empresas. Uno de los mecanismos utilizados, precisamente, fue vincular los descendientes a los órganos de decisión, asegurar el relevo futuro y configurar un “capitalismo familiar” en el que los puestos en los consejos de administración se transferían de padres a hijos o de tíos a sobrinos. Si la promoción de los descendientes era un mecanismo fundamental de reproducción hegemónica en la capital vizcaína, no lo era menos el matrimonio, el nexo marital entre miembros de las diferentes familias. La alta burguesía local estableció además ámbitos exclusivos de sociabilidad (colegios, clubes y áreas residenciales) que reforzaron una “política matrimonial” marcadamente endogámica.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Al menos una tercera parte de los consejeros de los tres grandes bancos bilbaínos a principios de siglo XX (Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya, Banco de Crédito) tenían alguna relación de parentesco entre sí. Jesús María Valdaliso: “De comerciantes y rentistas a empresarios e ingenieros. El ascenso de la burguesía industrial y financiera en Vizcaya (1880-1913)”. Ponencia presentada en las XIV Jornadas de Historia Económica Argentina, Córdoba, mimeo., 1994, pp. 18-19. Para algunos ejem-

Sociedades anónimas, redes familiares y mecanismos matrimoniales se complementaron de manera evidente, también, en el Monterrey que se desenvuelve desde los noventa, década en la cual empieza a engrosarse el tronco de lo que en el siglo XX sería un poderoso empresariado regional. Miembros de los apellidos indagados participaron conjuntamente o predominaron en decenas de sociedades, 40 de las cuales sumaban capitales de arranque que oscilaban entre los 50 000 y los 5 000 000 de dólares. En los años porfirianos, la articulación vía matrimonios solía materializarse mediante una familia particularmente numerosa, también destacada en el plano social o socioeconómico. Los González Treviño o los Madero, encajaban en este esquema por su prestigio social, el número de hermanos y hermanas que constituían el grupo básico, y su notoria participación en la industria, la minería, las finanzas y la propiedad de la tierra. Las mujeres, por su lado, debieron ser tenidas en cuenta en el análisis de los orígenes (y perdurabilidad) de este empresariado. Aun cuando casi no pertenecían a los cuadros directivos, era evidente su funcionalidad al ser incorporadas a matrimonios que entrelazaban o conectaban núcleos familiares de relevancia en el mundo del capital.<sup>34</sup>

### *Lazos interregionales*

Tanto en la peninsular Bilbao como en la mexicana Monterrey la sociedad anónima y los lazos familiares posibilitaron unir capitales externos al entorno más inmediato, ya que facilitaron la centralización de capitales procedentes de diversos focos territoriales de crecimiento económico.

En Bilbao, una parte significativa del capital invertido en las tres grandes plantas siderúrgicas montadas a principios del decenio de 1880 fue aportada por grupos empresariales con sede en Madrid y Barcelona, con una participación

---

plos concretos véanse los trabajos de TORRES, 1998, sobre los Sota, o de DÍAZ MORLÁN, 1999b, sobre los Ybarra.

<sup>34</sup> CERUTTI, 1992 y 2000 y SARAGOZA, 1988.

menor de casas mercantiles de origen vizcaíno domiciliadas en Londres y Liverpool.<sup>35</sup> El capital inglés también desempeñó un papel importante en la financiación de las primeras grandes compañías navieras vizcaínas constituidas en los decenios de 1870 y 1880 (sector en el cual la presencia de capitales de otras partes de España era, por el contrario, muy reducida).<sup>36</sup>

Pero la actividad que atrajo más capitales extranjeros (de Inglaterra, Francia y Bélgica, fundamentalmente) fue la minería del hierro, en la que montaron filiales de grandes grupos minero-siderúrgicos, a veces en colaboración con familias autóctonas (como los Ybarra).<sup>37</sup> Otro aporte significativo de capitales procedió de los "indianos", emigrantes vizcaínos que se enriquecieron en México, Cuba o Argentina y que retornaron a Bilbao en la coyuntura finisecular.<sup>38</sup>

La información obtenida en el Registro Mercantil de la capital vizcaína permitió identificar con frecuencia los orígenes geográficos de los inversionistas. De las sociedades mercantiles creadas en Vizcaya entre 1879-1913, 4.8% era de Santander, 4.3 de Madrid y 4.9 del resto de España. Aunque el predominio de los procedentes de Bilbao (64.9%) era notorio, las cifras indicadas demuestran la capacidad para atraer capitales de otros centros de actividad españoles. Se sabe asimismo, que los capitales administrados desde Bilbao efectuaron numerosas inversiones en otros espacios regionales. Al igual que en la minería del hierro y el carbón, Bilbao se convirtió en domicilio de un amplio número de sociedades eléctricas que explotaban saltos de agua en otras zonas de España. Los intereses de la burguesía vizcaína desbordaban claramente los límites regionales y se

<sup>35</sup> FERNÁNDEZ DE PINEDO, 1988, pp. 258-273 y 1989, p. 224. Las casas mercantiles domiciliadas en el Reino Unido eran Cristóbal de Murrieta y Cía. y Olano, Larrínaga y Cía.

<sup>36</sup> VALDALISO, 1991, pp. 203-216.

<sup>37</sup> ESCUDERO, 1998 y DÍAZ MORLÁN, 1999a.

<sup>38</sup> VALDALISO, 1993. Sobre la actividad de algunos de estos indianos en México, véase CERUTTI, 1995. Sobre sus negocios en Vizcaya, véase VALDALISO, 2002a.

extendían por todo el país (Asturias fue uno de los ejemplos más destacados).<sup>39</sup>

La sociedad anónima facilitó un tipo análogo de comportamiento en Monterrey. Casos sobresalientes fueron los del Banco Mercantil y la Compañía Carbonífera de Monterrey, en los que destacaba la participación de Enrique C. Creel, ilustre miembro del grupo de los Terrazas de Chihuahua y uno de los financistas más relevantes del porfiriato. Repetidos asociados en firmas locales eran personajes como Joaquín Casasús —figura descollante de la política y los negocios en la ciudad de México—, Marcelino Garza y José Negrete, con residencia en Saltillo.

Esta imbricación de capitales regionales hizo emerger en el norte de México otro importante nudo de inversiones: la ya mencionada comarca algodonera de La Laguna. Tanto el desarrollo del cultivo de la fibra como gran parte del desarrollo bancario, agroindustrial y fabril de La Laguna germinó gracias a la asociación de capitales regionales, muchos de ellos procedentes de Monterrey y de la norteña Chihuahua. Esto coadyuvó a que se articulara en vísperas de la revolución de 1910 un eje empresarial que bajaba desde Chihuahua, cruzaba La Laguna y remataba en Monterrey. Proyectos conjuntos de familias chihuahuenses, laguneras y regiомontanas fueron, entre otros, La Esperanza (1887) y su sucesora, la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna (1892); Cementos Hidalgo (1906, hoy convertida en Cemex, la tercera cementera del mundo); Banco Refaccionario de La Laguna (1907); Banco Mercantil de Monterrey (1899), y Vidriera Monterrey (1909).<sup>40</sup>

Como sucedió en Bilbao, las nuevas y grandes inversiones solían exigir la vinculación con capitales extranjeros (o no regionales) o sus representantes. Un ejemplo en tal sentido lo fue la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, cuya escritura constitutiva se rubricó en mayo de 1900. Ante

<sup>39</sup> VALDALISO, 1993.

<sup>40</sup> El entrelazamiento de capitales en la comarca de La Laguna (compartida por los estados de Coahuila y Durango) puede verse en BARRAGÁN y CERUTTI, 1993 y CERUTTI, 1994.

el monto de la inversión inaugural no puede extrañar que —por medio de la sociedad anónima— se anotasen en el proyecto apellidos como Armendaiz, Belden, Calderón-Muguerza, Hernández-Mendirichaga, Ferrara, Madero, Milmo, Maiz, Kelly, Rivero, Sada Muguerza, Garza y Zambrano (grupos parentales especialmente investigados), sino también Tárnava, Bortoni, González Treviño, Dresel, Villarreal, Cantú Treviño. Al lado de ellos, Tomás Braniff, de origen estadounidense; los franceses Leon Signoret y Leon Honnorat, y el prominente vasco Antonio Basagoiti.<sup>41</sup>

### *Transferencia de tecnología y de capital humano*

Los empresarios de Bilbao y Monterrey destinaron capitales de otras regiones y del extranjero. Pero tan importante como lo anterior fue que tuvieron amplias oportunidades (e interés) de acceder a tecnología y capital humano de los principales núcleos contemporáneos de desarrollo económico: Inglaterra, Francia, Bélgica y Alemania en el caso bilbaíno y Estados Unidos en el regiomontano. La transferencia de tecnología no se realizó simplemente a través de la importación de maquinaria, equipos e insumos: supuso simultáneamente la llegada de técnicos —ingenieros y personal calificado— encargados de administrarla y de adiestrar la mano de obra autóctona.

En Bilbao los ingenieros constituyeron el tercer grupo de inversionistas entre 1879-1913, por detrás de los comerciantes y los propietarios. Algo más de la mitad había nacido en la provincia, estudiado en Madrid o en el extranjero y retornado después a Vizcaya como empresarios o directivos de las nuevas empresas. El resto procedía de otras partes de España o bien del extranjero y llegó a Bilbao en el último cuarto del siglo XIX para cubrir la demanda de técnicos y directivos.<sup>42</sup> La demanda de las empresas acabó im-

<sup>41</sup> Archivo General del Estado de Nuevo León, protocolo de Tomás C. Pacheco, 5 de mayo de 1900, ff. 392-415.

<sup>42</sup> La información sobre los ingenieros procede de las fuentes citadas en VALDALISO, 1993.

pulsando la creación de centros de enseñanza superior: a las ya existentes Escuelas de Náutica y de Comercio, se añadieron la Escuela Superior de Ingenieros Industriales, que comenzó a impartir clases en 1899 (vinculada con los jesuitas, Universidad de Deusto), y una Universidad Comercial desde 1916 en adelante.<sup>43</sup>

En Monterrey, como en buena parte del noreste de México, la conexión con la economía de Estados Unidos se tornó un dato normal desde 1850. Sus comerciantes se habían entrelazado y/o competido con los que operaban desde Texas ya en tiempos de la guerra de Secesión (1861-1865). Cuando llegó la reconstrucción posbélica a ambos lados de la frontera (tras el ciclo de guerras intestinas e internacionales), los capitales texanos se desplazaron casi de inmediato hacia el noreste, en especial en el sector minero, y se asociaron en más de una ocasión con los propietarios locales.

No puede sorprender que al arribar el ferrocarril e iniciarse el brote fabril en Monterrey sus empresarios estuvieran muy pendientes del cambio tecnológico que protagonizaba uno de los escenarios fundamentales de la segunda revolución industrial. Los viajes a centros tan reconocidos como Nueva York, Pittsburgh, San Luis Missouri o Chicago solían ser frecuentes, y han quedado documentados con amplitud. Empresas como Vidriera de Monterrey (que monopolizó en México la patente Owens para la fabricación automática de envases de vidrio),<sup>44</sup> Cementos Hidalgo o las grandes plantas de fundición importaban de Estados Unidos tanto equipos como supervisores calificados para la conducción técnica de las plantas y para el adiestramiento de la mano de obra. También se introdujeron de Estados Unidos experiencias sobre organización empresarial, la gestión y las formas de atacar los mercados.

Pero una influencia que habría de tener enorme repercusión fue la recibida en centros de estudios como el Insti-

<sup>43</sup> VALDALISO, 2002a. La formación de la mano de obra, por el contrario, siguió realizándose, sobre todo, dentro de las empresas. Véase PÉREZ CASTROVIEJO, 1992.

<sup>44</sup> BARRAGÁN, 1993 y BARRAGÁN y CERUTTI, 1993.

tuto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés). Hasta allí fueron enviados, desde principios del siglo XX, los miembros de una generación que no tardaría en remplazar a los fundadores. Casos muy reconocidos son los de Roberto Sada y Eugenio Garza Sada, quienes tras llegar de Estados Unidos se insertaron en la empresa cervecera y en la productora de vidrio que habían fundado sus parientes más cercanos y luego —ya en los años treinta— las convirtieron en auténticos emporios industriales. Mas aún, Eugenio Garza Sada terminaría fundando en 1943 el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, que se creó como una reproducción del MIT y que se habría de transformar en una verdadera fábrica de cuadros gerenciales y técnicos. La “americanización” de Monterrey, en este sentido, se anticipó a lo que sucedería en no pocas urbes de Europa durante la segunda posguerra.

#### ALGUNAS DIFERENCIAS Y BREVE RECUENTO FINAL

Si bien son numerosas las similitudes y los posibles elementos cotejables entre Bilbao y Monterrey, corresponde indicar algunas diferencias sustanciales.

La primera fue que mientras Monterrey (como otros puntos del norte mexicano) fue receptora de inmigrantes españoles que se convirtieron en empresarios —una parte de los cuales provenía de Vizcaya—,<sup>45</sup> Bilbao recibió gruesos capitales transferidos por vizcaínos enriquecidos en América (los indianos), algunos de ellos del norte de México y de Monterrey.<sup>46</sup>

La segunda diferencia es de carácter geográfico: Bilbao estuvo marcada desde el punto de vista de su historia económica por su condición de puerto marítimo y fluvial, y Monterrey dependió de puertos marítimos mexicanos y estadounidenses para sus contactos comerciales; Monterrey, por su condición interior, por su localización geográfica y

<sup>45</sup> CERUTTI, 1995 y 1999.

<sup>46</sup> VALDALISO, 1993 y 2002a.

por las características del sistema de ferrocarriles que se prolongaba desde Estados Unidos, fue un importante nudo de comunicaciones ferroviarias, y Bilbao presentó —en ese sentido— una posición menos central.

La tercera distinción derivó del contexto configurado por diferentes coyunturas políticas internacionales y nacionales. Un nítido ejemplo se expresó en cómo Bilbao (ayudado por su localización y por su condición portuaria) aprovechó las necesidades generadas por la primera guerra, mientras que Monterrey (como gran parte de México) no pudo usufructuar la coyuntura bélica debido a la revolución que estalló en 1910.

El ejercicio efectuado en este sucinto trabajo, por cierto, no pretende agotarse en los apartados estudiados. Líneas de trabajo no exploradas aún de manera detallada podrían incluir, verbigracia, el papel específico de ambas urbes en los procesos de desarrollo regional,<sup>47</sup> los indicadores demográficos y los ligados al cambio estructural. Dado que tanto Bilbao como Monterrey demandaron un volumen de mano de obra que excedía las disponibilidades existentes en sus propios entornos, quedaría por ver, asimismo, la intensidad y radio de procedencia del caudal migratorio que nutrió el desarrollo fabril. Las transformaciones que el proceso de industrialización introdujo en la estructura ocupacional de la población activa, en la de sus flujos comerciales o en el PIB regional pueden ser motivo de nuevos ejercicios de comparación.

Y aunque se han adelantado ya algunas conclusiones, cabe complementarlas con el siguiente recuento final:

1) Resulta prioritario insistir en las posibilidades que abrieron para Bilbao y Monterrey (para sus empresarios)

<sup>47</sup> Es sabido que las ciudades suelen desempeñar el papel de articuladoras de las actividades económicas de los espacios regionales que ii-derean y potencian. De esta forma pueden operar ellas mismas como motores del desarrollo económico, en particular en materia de servicios, comercio, nudos de comunicación y multiplicadores que avivan sectores como la industria fabril. La condición de ciudad-puerto de Bilbao, es obvio, contribuyó a estimular muchas de estas actividades.

las demandas cruzadas de dos mercados: las generadas en una economía nacional de ritmos relativamente lentos, y las provenientes de economías avanzadas (más vivas) que eran particularmente accesibles por su cercanía. Tal vez por ello convenga dejar de desdeñar el impacto que sobre los respectivos mercados internos y sobre los sistemas productivos regionales mantuvieron las actividades exportadoras. Tanto las demandas de materias primas que se mercantilizaban desde sus aledaños —y que abrían conductos para la acumulación de capitales—, como la demanda directa de insumos industriales —hierro, acero, plomo y cobre— asumieron significación en el crecimiento económico regional.

2) Conviene reiterar simultáneamente que en las economías periféricas de mayor desarrollo (como las aquí consideradas) el mercado nacional en constitución supuso una influencia que no puede ni debe desconocerse. Que dicho mercado fnese débil si se lo compara con el de las sociedades que protagonizaban la revolución industrial, no cambia demasiado las cosas. El caso español evidencia, por otro lado, que esa debilidad o lentitud no era una exclusividad latinoamericana.

3) Hay que insistir en la importancia de la aparición de grandes plantas productoras de insumos industriales. La experiencia empresarial impulsada inicialmente por el mercado externo —experiencia anticipada en ambos casos por la actividad mercantil— derivó con frecuencia en inversiones que también aprovecharon el desenvolvimiento del mercado interior. En Monterrey, verbigracia, la instalación de la siderurgia pesada fue consecuencia, entre otras cosas, del entrenamiento adquirido durante una década de labor en el procesamiento de metales industriales destinados al este estadounidense.

4) En los dos casos la transferencia de tecnología, de técnicas específicas, de métodos de organización y gestión y de capital humano se vio facilitada por el contacto —muchas veces personal— con ciudades o lugares que eran ejes de la revolución industrial. Esta faceta se habría de enriquecer cuando una nueva generación —que asume la dirección de

las empresas en los años veinte— se educa e instruye en establecimientos de enseñanza especializados de esos mismos países avanzados.

5) Otra arista cotejable entre Bilbao y Monterrey alude a la insuficiencia de sus procesos de industrialización para transformar globalmente la estructura económica de los Estados-nación a los que pertenecían. Aunque embarcadas en un desarrollo fabril no detectable con facilidad en buena parte del mundo periférico, no alcanzaron a propiciar una división interna de la producción suficientemente vigorosa como para integrar a España y México al más selecto grupo del universo capitalista. El atraso en la agricultura, lo endeble de los mercados internos y la limitadísima evolución del sector dedicado a la producción de bienes y equipos lo demostrarían. Producir acero o montar un astillero no era suficiente en momentos en que el motor de combustión, la química de alta complejidad, la electricidad y la producción en gran escala de maquinaria —entre otros rubros— concitaban el advenimiento de la llamada segunda revolución industrial.

#### REFERENCIAS

BARRAGÁN, Juan Ignacio

- 1993 "Empresarios del norte e importación de tecnología a principios del siglo XX", en *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, II:6 (jun.), pp. 9-22.

BARRAGÁN, Juan Ignacio y Mario CERUTTI

- 1993 *Juan F. Brittingham y la industria en México, 1859-1940*. Monterrey: Urbis Internacional.

BILBAO Y BILBAO, Luis María

- 1985 "Renovación tecnológica y estructura del sector siderúrgico en el País Vasco durante la primera etapa de industrialización (1849-1880). Aproximación comparativa con la industria algodonera de Cataluña", en GONZÁLEZ BARRAGÁN, GONZÁLEZ PORTILLA, MALUQUER DE MOTES y DE RIQUER PERMANYER, pp. 211-228.

## CERUTTI, Mario

- 1983 *Economía de guerra y poder regional en el siglo XIX*. Monterrey: Archivo General del Estado de Nuevo León.
- 1984 "Aduanas, poder regional y Estado Nacional en México a mediados del siglo XIX", en *Trienio. Ilustración y liberalismo: revista de historia*, 4 (nov.), pp. 97-117.
- 1985 "División capitalista de la producción, industrias y mercado interior. Un estudio regional: Monterrey (1890-1910)", en CERUTTI (coord.), pp. 55-113.
- 1986 "El préstamo prebancario en el noreste de México: la actividad de los grandes comerciantes de Monterrey (1855-1890)", en LUDLOW y MARICHAL, pp. 119-164.
- 1992 *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*. México: Alianza Editorial-Universidad Autónoma de Nuevo León.
- 1994 "Empresarios y sociedades empresariales en el norte de México (1870-1920)", en *Revista de Historia Industrial*, 6 (nov.), pp. 95-115.
- 1995 *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)*. Colombes: Archivo de Indios.
- 1999 "Propietarios y empresarios españoles en La Laguna (1870-1910)", en *Historia Mexicana*, XLVIII:4(192) (abr.-jun.), pp. 825-870.
- 2000 *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*. México: Siglo Veintiuno Editores.

## CERUTTI, Mario (coord.)

- 1985 *El siglo XIX en México. Cinco procesos regionales: Morelos, Monterrey, Yucatán, Jalisco y Puebla*. México: Claves Latinoamericanas.

## CERUTTI, Mario, Sergio CORONA PÁEZ y Roberto MARTÍNEZ GARCÍA

- 1999 *Vascos, agricultura y empresa en México*. México: Porrúa-Universidad Iberoamericana.

## CERUTTI, Mario y Miguel GONZÁLEZ QUIROGA

- 1999 *El norte de México y Texas (1848-1880). Comercio, capitales y trabajadores en una economía de frontera*. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

## CERUTTI, Mario y Miguel GONZÁLEZ QUIROGA (comps.)

- 1993 *Frontera e Historia Económica. Texas y el norte de México (1850-1865)*. México: Instituto de Investigaciones Dr.

José María Luis Mora-Universidad Autónoma Metropolitana.

CERUTTI, Mario y Menno VELLINGA (comps.)

- 1989 *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*. Madrid: Alianza Editorial.

CHANDLER Jr., Alfred D.

- 1996 *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

DÍAZ MORLÁN, Pablo

- 1988 "Minería e industrialización en Vizcaya. Objeciones a una teoría tradicional", en FERNÁNDEZ DE PINEDO y HERNÁNDEZ MARCO, pp. 178-205.
- 1996 "Capital minero e industrialización. El grupo empresarial vizcaíno «Echevarrieta y Larrínaga» (1882-1916)", en *Revista de Historia Industrial*, 9, pp. 153-173.
- 1998 *Minería e industrialización de Vizcaya*. Barcelona: Crítica.
- 1999 "Dos puntualizaciones sobre la historia de la siderurgia española entre 1880 y 1930", en *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 191-200.
- 1999 *Horacio Echevarrieta, el capitalista republicano*. Madrid: LID.
- 1999a "Los Ybarra vizcaínos. Orígenes y expansión de una dinastía empresarial, 1801-1890". Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica, «Documento de Trabajo 9908».

FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano

- 1974 *Crecimiento económico y transformaciones sociales del País Vasco (1100-1850)*. Madrid: Siglo Veintiuno Editores.
- 1983 "Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913). El caso de Vizcaya", en *Información Comercial Española*, 598 (jun.), pp. 9-19.
- 1984 "Etapas del crecimiento de la economía vasca (1700-1850)", en *Papeles de la economía española*, 20, pp. 309-318.
- 1986 "El desarrollo de Bilbao y sus actividades (1300-1936)", en *Exposición Centenario (1886-1986)*. Bilbao: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao, pp. 18-46.
- 1987 "La industria siderometalúrgica, la minería y la flota vizcaína a finales del siglo XIX. Unas puntualizaciones", en *Mineros, sindicalismo y política*. Oviedo: Fundación José Barreiro, pp. 149-177.

- 1988 "Factores técnicos y económicos en el origen de la moderna siderurgia y la flota vizcaína, 1880-1899", en FERNÁNDEZ DE PINEDO y HERNÁNDEZ MARCO (comps.), pp. 252-279.
- 1989 "Burguesía comercial autóctona, proteccionismo e industrialización en el País Vasco en el siglo XIX", en CERUTTI y VELLINGA (comps.), pp. 203-229.
- 2001 "De la primera industrialización a la reconversión industrial: la economía vasca entre 1841 y 1990", en GERMÁN *et al.*, pp. 95-124.

FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano y José Luis HERNÁNDEZ MARCO (comps.)

- 1988 *La industrialización del Norte de España*. Barcelona: Universidad del País Vasco-Crítica.

FRAILE BALBÍN, Pedro

- 1985 "El País Vasco y el mercado mundial, 1900-1930", en SÁNCHEZ-ALBORNOZ, pp. 226-251.

GARFÍAS GALINDO, Ignacio

- 1957 *Sociedad Anónima. Responsabilidad civil en los administradores*. México: Imprenta Nuevo Mundo.

GARRUÉS IRURZUN, Josean

- 1997 *Empresas y empresarios en Navarra. La industria eléctrica, 1888-1986*. Pamplona: Gobierno de Navarra-Departamento de Educación y Cultura.

GERMÁN, Luis *et al.*

- 2000 *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*. Barcelona: Crítica.

GONZÁLEZ BARRAGÁN, Juan Ignacio, Manuel GONZÁLEZ PORTILLA, Jordi MALUQUER DE MOTES y Borja DE RIQUER PERMANYER (coords.)

- 1985 *Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

GONZÁLEZ PORTILLA, Manuel

- 1981 *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco, 1876-1913*. San Sebastián: L. Haranburu Editor.

GRANJA, José Luis de la y Santiago de PABLO (coords.)

- 2002a *Historia del País Vasco y Navarra en el siglo XX*. Madrid: Biblioteca Nueva.

LUDLOW, LEONOR y Carlos MARICHAL (coords.)

- 1986 *Banca y poder en México (1800-1925)*. México: Enlace-Grijalbo.

MALUQUER DE MOTES, Jordi

- 1985 "Cataluña y el País Vasco en la industria eléctrica española", en GONZÁLEZ BARRAGÁN, GONZÁLEZ PORTILLA, MALUQUER DE MOTES y DE RIQUER PERMANYER, pp. 239-252.

MENEGUS, Margarita y Mario CERUTTI (coords.)

- 2001 *La desamortización civil en México y España (1750-1920)*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León-Senado de la República.

NADAL, Jordi

- 1979 *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*. Barcelona: Ariel.

ORMAECHEA HERNAIZ, Ángel María

- 1989 *Ferrocarriles en Euskadi, 1855-1936*. Bilbao: Eusko Trenbideak.

PÉREZ CASTROVIEJO, Pedro

- 1992 *Clase obrera y niveles de vida en las primeras fases de la industrialización vizcaína*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

PHILIPP, Walter Frisch

- 1952 *La sociedad anónima*. México: Porrúa.

POLIARD, Sydney

- 1991 *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza.

SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás (comp.)

- 1985 *La modernización económica de España, 1830-1930*. Madrid: Alianza Editorial.

SARAGOZA, Alex

- 1988 *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940*. Austin: University of Texas Press.

SUDRIÁ I TRIAY, Caries

- 1985 "Formas de industrialización y desarrollo bancario en Cataluña y Euskadi (1840-1936)", en GONZÁLEZ BARRAGÁN, GONZÁLEZ PORTILLA, MALUQUER DE MOTES y DE RIQUER PERMANYER, pp. 253-280.

## TORRES, Eugenio

- 1991 "Barcos, carbón y mineral de hierro. Los vapores de Sota y Aznar y los orígenes de la moderna flota mercante de Bilbao, 1889-1900", en *Revista de Historia Económica*, IX:1, pp. 11-32.
- 1998 *Ramón de la Sota, un empresario vasco (1857-1936)*. Madrid: LID.

## TORTELLA CASARES, Gabriel

- 1968 "El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1829-1869", en *Moneda y Crédito*, 104 (mar.), pp. 69-84.

## VALDALISO, Jesús María

- 1988 "Grupos empresariales e inversión de capital en Vizcaya, 1886-1913", en *Revista de Historia Económica*, VI:1, pp. 11-40.
- 1990 "Política económica y grupos de presión. La acción colectiva de la Asociación de Navieros de Bilbao, 1900-1936", en *Historia Social*, 7, pp. 69-103.
- 1991 *Los navieros vascos y la marina mercante en España, 1860-1935. Una historia económica*, Bilbao: IVAP.
- 1993 "Los orígenes del capital invertido en la industrialización de Vizcaya, 1879-1913", en *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 159-172.
- 1998 "Nacimiento y desarrollo de la industria naval del hierro y el acero en el País Vasco: el caso de Vizcaya (c1889-1979)", en *Itsas Memoria*, 2, pp. 307-325.
- 2002 "La industrialización en el primer tercio del siglo XX y sus protagonistas", en GRANJA y PABLO, pp. 171-196.
- 2002a "Comerciantes e industriales en México, banqueros e industriales en Vizcaya. Algunas notas sobre los indios Aresti, López de Letona, Hernández Mendirichaga y Maiz", en *Illes i Imperis*, 6, pp. 51-66.