Alejandro Rosas y Ainhoa Suárez Gómez, *Don Julio, el carismático fundador de Cementos Anáhuac*, 2016, México, Documentación y Estudios de Mujeres, A.C., 147 pp.

RECEPCIÓN: 16 de mayo de 2016.

APROBACIÓN: 10 de agosto de 2016.

Don Julio, el carismático fundador de Cementos Anáhuac es la inusual biografía de un empresario mexicano. Es inusual por dos razones. No se escribe de la vida de personas de ese sector social y menos aún como una novela, con prosa fácil y fluida que muestra a través de sus párrafos una investigación seria.

La obra consta de 134 páginas de texto, seis de referencias a la investigación hecha tanto en México como en España; dos páginas de agradecimientos que más bien son una especie de bitácora de la investigación; un índice onomástico de cinco páginas; un árbol genealógico que interconecta a las familias Serrano Piedecasas, Segovia Canales y sus descendientes, Serrano Segovia; y finalmente, una línea del tiempo de 1902 a 1972, que enmarca la vida de Julio Serrano Piedecasas en el contexto nacional e internacional.

El libro comienza con un prólogo en el que Amparo Espinosa Rugarcía, directora del sello editorial y nuera del biografiado, reflexiona: “Todas las vidas humanas merecen ser contadas; más bien, todas deberían ser contadas para no quedar en el olvido, es injusto que sea esto último lo que prevalece. No hay existencia anodina o insignificante” (p. 7).

Luego sintetiza la vida de su suegro, “sobreviviente de una temprana orfandad de madre y ausencia de padre, fue un aventurero entusiasta, emigrante valiente, seductor irredento, constructor autodidacta de plantas cementeras, dueño de una asombrosa imaginación, padre estricto y enorme paraguas familiar, amigo entrañable, emprendedor intuitivo e incansable, apasionado amante de la vida, optimista hasta el final” (p. 7).

Efectivamente, Serrano Piedecosas y sus hermanos perdieron a su madre Amalia cuando él tenía cuatro años de edad y al padre cuando decidió dejarlos en manos de su suegro, José Piedecosas Aldemín, y de sus tías Aurora y Soledad, hermanas de la fallecida.

Como suele suceder con muchos empresarios de su época, a Serrano Piedecosas no le llamó la atención la escuela. A los diez años la abandonó para trabajar con un tío abuelo, quien le inculcó el orden y la disciplina en su peletería y fue su maestro y cómplice, su figura paterna. A la muerte del tío, desempeñó diferentes oficios, como pegar propaganda y anuncios publicitarios en las calles.

Sin abordar directamente el tema como tal, el libro es un testimonio de la migración española a México en la década de 1920. Julio salió de España en enero de 1922, a la edad de 19 años, a bordo del vapor de correo *Reina María Cristina*, uno de los pocos que llegaba a un México que acababa de salir de una revolución. Su viaje fue accidentado, porque al enfrentarse con una tormenta en alta mar el barco se quedó sin chimenea y llegó a su destino con un retraso considerable. Cuando finalmente se reencontró con su padre, fue clara su incompatibilidad de caracteres, así que prefirió dejar la casa paterna e ir a trabajar con su tío Ramón Piedecosas Arzac, miembro de un grupo de emigrados vascos y administrador cuidadoso de la fortuna familiar de su esposa y de su cuñada, que acrecentó considerablemente.

A partir de la vida de los protagonistas, los autores hacen una cuidadosa descripción de los conflictos con los agraristas, uno de los cuales estuvo a punto de cobrar la vida del joven Serrano y su tío; del asesinato a manos de un campesino borracho del padre de Ángela Segovia, la que años después fue su esposa, y de un acontecer cotidiano en la ciudad de México de esa década de 1920, mucho más tranquilo que en el campo.

Los autores hacen evidente que la relación de Julio Serrano Piedecosas con las mujeres fue complicada desde su primera juventud en España. En México, antes de casarse con Ángela Segovia, la madre de sus hijos, se casó por lo civil con su amante, para divorciarse y darle así una imagen social más aceptable que la de una amasia abandonada. Finalmente, tras varios problemas y años después de lo planeado, logró casarse con la señorita Segovia.

Ángela y Julio se fueron a vivir a Mixcoac. El negocio de administrador y vendedor de bienes raíces le permitió a Julio comprar primero una fábrica pequeña de aislantes, llamada Estrella, en Coyoacán, con la que en 1937 se volvió proveedor de la recién surgida Comisión Federal de Electricidad (CFE). Eso lo llevó a establecer relaciones con altos funcionarios del gobierno y a

seguir el consejo de Manuel Moreno Torres, director de la CFE: entrar al negocio de cemento, pues opinaba que tenía grandes posibilidades de expansión ya que, entre otras cosas, era indispensable para fabricar los postes que sostenían los cables con que se electrificaba el país.

Así, en 1938, “con la ayuda de su tío Ramón y usando la mayor parte de sus ahorros, fundó en el mismo terreno en el que había levantado la fábrica de aislantes, una nueva compañía: Cementos Estrella” (p. 69). La dotó de maquinaria estadounidense de segunda mano, pues en México no había y nueva le resultaba impagable. Compraba el clinker,¹ su materia prima más importante, a Cementos Tolteca.

Julio Serrano Piedecosas y su esposa, Ángela Segovia de Serrano, tuvieron cuatro hijos: Teresa, Julio, José y Ramón. Eran aún muy jóvenes cuando, el 23 de agosto de 1951, ella falleció inesperadamente. Ayudado por la nana Manuela Trejo Zamudio, Manuelita, sacó adelante a la familia. Hoy Ángela yace en la capilla de los señores Serrano Segovia.

Julio Serrano pasaba los fines de semana con sus hijos, de quienes supo ser buen compañero y al mismo tiempo proporcionarles una rigurosa educación, incluida una estricta formación laboral.

Tras doce años de viudez, con sus hijos ya en edad adulta, el 23 de mayo de 1963 Julio Serrano Piedecosas contrajo matrimonio con Martha Riveroll Romay. Él tenía 59 años y ella 45. Lo acompañó hasta sus últimos días. Las tertulias dominicales que organizaban en su casa eran la delicia de sus amigos. Julio fue siempre un gran conversador, hombre sencillo y desenfadado, muy observador. Entre sus amigos y familiares parecía más un bohemio que un empresario.

Con sus trabajadores fue siempre respetuoso y empático. En los terrenos de Cementos Anáhuac fundó para sus hijos una escuela que lleva el nombre de Ángela Segovia de Serrano y que hasta la fecha administran los salesianos. Con más de dos mil alumnos, ofrece de primaria a preparatoria.²

En 1945, al terminar la Segunda Guerra Mundial, el gran crecimiento urbano de México incrementó la demanda de cemento. En 1906 se inauguró Cementos Hidalgo, de Nuevo León, la primera fábrica de cemento del

¹ La materia prima principal del cemento es el clinker Portland. Su nombre proviene del color gris característico, similar al color de la piedra propia de la región de Portland, cerca de Londres. Se forma a partir de la calcinación de caliza y arcilla a temperaturas que oscilan entre los 1350 y 1450°C. *Construmática*, Metaportal de Arquitectura, Ingeniería y Construcción, en <<http://www.construmatica.com/construccion/Clinker>>.

² Colegio Salesiano Ángela Segovia de Serrano, en <<http://cass.edu.mx>>.

país. Con el andar del tiempo surgieron Cementos Tolteca, de capital inglés, y Cementos Apasco, de capital suizo. A mediados del siglo XX a esas empresas se habían agregado, en diversas partes del territorio: Cementos Mexicanos (CEMEX), surgida de la antigua Cementos Hidalgo, que dominaba en el noreste del país; “Cementos Guadalajara en el Bajío; Grupo Tolteca en el centro; la San Luis Mining Company en el Pacífico; Cementos Cruz Azul en el centro y sur, y Cementos Anáhuac, propiedad de Julio Serrano, en la Ciudad de México y zona conurbada” (p. 76).

Cementos Anáhuac fue capitalizada por Serrano y por su tío Ramón Piedecosas, lo que la hizo 100% mexicana. Decidieron instalarla en un terreno en el que se pudiera extraer la piedra caliza, para ser autosuficientes de clínker, en una zona que estuviera cerca de la Ciudad de México y que tuviera la infraestructura necesaria para transportar el producto a los estados vecinos. Lo encontraron en San Pedro Barrientos, en el municipio de Tlalnepantla, estado de México. Así, el 30 de junio de 1943 colocaron la primera piedra de la planta, la undécima del país.

La construcción de la planta de Barrientos duró dos años y se financió con la venta de terrenos vecinos que, con visión a futuro, había comprado Serrano a dos centavos el metro cuadrado. Así, los magueyales de la carretera México-Cuautitlán pronto dieron paso a fábricas como Asbestos de México, Industria Eléctrica de México (IEM) y Reynolds Aluminio.

200 Finalmente, el 15 de febrero de 1945 salió el primer saco de cemento de Anáhuac. La planta tenía un horno con capacidad de producción de 30 000 toneladas anuales, más o menos 80 toneladas diarias. Esa producción no la alcanzaba entonces ninguna otra cementera en México.

En la década de 1950 Serrano Piedecosas constituyó, a partir de un grupo formado por industriales, la Asociación de Industriales del Estado de México, que presidió. La asociación estaba formada por unas 40 empresas, muchas de las cuales detonaron la etapa histórica conocida como milagro mexicano: Aceros Ecatepec, Aceros Nacionales, Asbestos de México, Campos Hermanos, Cartonera Nacional, Fábricas de Papel San Rafael, Fibro Tambor, Fundidora de Aceros Tepeyac, IEM, Papelera Nacional, Pinturas Pittsburgh, Ray-O-Vac, Refractarios A. P. Green y otras. Al terminar la gestión de Serrano, la asociación tenía cerca de 300 industrias afiliadas. En un año incorporó 260 empresas a la institución.

De 1946 a 1952, el país creció aceleradamente y para ello se impulsó la construcción de carreteras, presas e infraestructura urbana, lo que significó

un gran consumo de cemento. Cementos Anáhuac modernizó su planta con hornos de vanguardia tecnológica, un sistema de calcinación único en el país y herramientas muy modernas, entre otras cosas. En algunos casos no se lograba que produjeran todo lo esperado, pues el entorno tecnológico era insuficiente. El acercamiento de la cementera a la banca le permitió conseguir los créditos que necesitaba para continuar su crecimiento.

Hacia 1957 el empresario hizo algunas inversiones en España y, al cabo, decidió que lo que más le convenía era montar una pequeña cementera en la Gran Canaria. El sueño de tener cementeras en Europa y América llevó a otro que también se concretó: tener una naviera que las comunicara.

Para Julio Serrano Piedecabras era inexplicable que México tuviera más de 2000 kilómetros de litoral y careciera de una naviera. Cuando la demanda de cemento disminuyó en un periodo de austeridad del gobierno de Adolfo Ruiz Cortines, como era incosteable parar los hornos de Cementos Anáhuac, Serrano decidió incursionar en el mercado estadounidense. La única forma de llevar los excedentes de cemento era por barco.

Compró al gobierno mexicano una vieja nave, Coahuila, construida en 1916. La mandó arreglar a Nueva Orleans y con el nombre de Anáhuac comenzó operaciones en junio de 1955. En menos de un año recuperó los gastos y tenía ganancias equivalentes a ocho veces la inversión. Sin embargo, los negocios no siempre son posibles, así que en alguna ocasión tuvo que usar su barco para transportar granos a Cuba, en una mala coyuntura, y el gobierno de Fulgencio Batista no pagó lo acordado.

El revés no lo desanimó. El 18 de septiembre de 1958 constituyó, con algunos socios, Transportación Marítima Mexicana (TMM). Adquirió el Anáhuac, propiedad de la cementera, y luego el Xalapa y el Constitución. Con ellos abrió una línea por el Golfo de México y otra por el litoral del Pacífico. El Constitución llegaba hasta el canal de Panamá. Hacia 1960 adquirió la Mexican Line, propiedad de Brovic, el gran armador noruego. Daba servicio de Nueva York a Veracruz, Coatzacoalcos y Progreso, con una línea, y con otra iba de Nueva Orleans a las mismas ciudades mexicanas. La compra mejoró su posición. En 1962 el gobierno de Adolfo López Mateos se convirtió en socio, con el 30% de la empresa.

En 1967 inauguró su nueva planta, Cementos Anáhuac del Golfo, en Estación Las Palmas, en el municipio de Tamuín, San Luis Potosí, muy cerca de los límites de Tamaulipas y Veracruz. La ubicación era estratégica: un lugar donde era fácil conseguir materia prima, con precios de operación bajos y

con infraestructura para enviar cemento a puertos nacionales y a Estados Unidos. Sin embargo, la coyuntura era difícil y la competencia de CEMEX implacable.

Ese mismo año se descubrió que Serrano tenía un cáncer incrustado en la aorta. Se sometió a operaciones y tratamientos durante cuatro largos años. Su casa de Cuernavaca fue su refugio durante largas temporadas y viajó a España para despedirse. Falleció el 28 de octubre de 1972 en su casa de Mixcoac, dos meses después de cumplir 70 años.

Cuando eso sucedió Cementos Anáhuac estaba prácticamente en la quiebra. Su hijo Julio Serrano Segovia negoció con la estadounidense General Portland Company una posible sociedad que resultaba favorable para ambas partes. Ultimados los detalles y a punto de consumarse, el presidente Luis Echeverría prohibió la operación. Eso significaba el fin de las empresas, pero Amparo Espinosa Rugarcía fue a ver a Hugo B. Margáin, secretario de Hacienda, y le explicó la situación. Margáin sugirió que la sociedad se hiciera con Somex, lo que fue visto con buenos ojos por el director general de la institución, Julio Sánchez Vargas y el presidente Echeverría.

Bajo la dirección de Julio Serrano Segovia y con su nuevo socio, la empresa tuvo capital, se consolidó y creció la siguiente década. La administración dejó de ser intuitiva para volverse analítica y disciplinada. La sinergia entre las cementeras y TMM les daba una ventaja frente a la competencia. En la década de 1980 los hermanos de Julio consideraron que era tiempo de renovar la empresa y este dejó la dirección general. Con el 23% del mercado. Cementos Anáhuac era muy apetitosa para la competencia. La familia Serrano Segovia analizó opciones y decidió que mejor era vender Anáhuac a CEMEX, lo que puso punto final a esta historia.

LUZ MARÍA SILVA
Departamento Académico de Estudios Generales,
ITAM