

Siglos DE HISTORIA

Coordinación de la serie:

Yeye Romo Zozaya

John F. Brittingham, el banquero (1859-1940)

MARIO CERUTTI
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

SEGUNDA PARTE

“ESTE CAPÍTULO ES PARTE DE LA REEDICIÓN DEL LIBRO JOHN F. BRITTINGHAM, QUE PUBLICARÁ PRÓXIMAMENTE EL INSTITUTO MUNICIPAL DE CULTURA DEL R. AYUNTAMIENTO DE GÓMEZ PALACIO”

IV El Comercial en La Laguna.
En el último trimestre de 1897, el Banco Comercial de Chihuahua terminó de analizar la propuesta de establecer una sucursal en Gómez Palacio.

Su más prominente directivo, Enrique C. Creel, había resuelto incorporar como asesor local a don Juan Brittingham. Para noviembre, la decisión había sido adoptada. “Si fuera posible - apuntaba Brittingham el 24 de este mes - deberíamos abrir el Banco antes del 1 de enero”. Se había encargado de seleccionar el gerente: Sixto Mestre, un español que residía desde muchos años atrás en la región y que, por ello, conocía en detalle su gente, su idiosincracia y las necesidades de los productores agrícolas.

El todavía director de La Esperanza aconsejaba que el Comercial ocupara el local que usaba la filial de la casa Sucesores de Hernández Hermanos, cuya liquidación había sido dispuesta por la matriz con asiento en Monterrey. Una inminente visita de Tomás Mendirichaga, para evaluar el asunto, estaba prevista. Pero a Brittingham empezaron a preocuparle, en aquellos días, aspectos de otra índole. Uno de ellos conectaba directamente con la idea sobre la cual gestaría Jabonera de La Laguna: la necesidad de estimular la participación de los propietarios laguneros en estos proyectos empresariales. A Creel le señaló, desde antes de la apertura de la sucursal del Comercial, lo conveniente que resultaría asociar esos capitales: “Será muy fácil -le anticipaba en la misma misiva del 24 de noviembre- obtener socios entre todos los hombres de negocios, especialmente los dueños de hacienda, quienes dominan la situación aquí. Teniendo a éstos, ningún banco que se establezca aquí podrá hacernos competencia”.

Los hacendados y productores agrícolas eran una clave no sólo para engrosar el capital de la sucursal. También, para afianzar las inminentes operaciones del Comercial y la circulación de sus billetes en un área que presentaba, a primera vista, dos tipos de dificultades: a) la escasa aceptación que en esos tiempos tenían en la comarca (y en otros lugares de México) los billetes de banco, era la primera. “Como usted sabe -explicaba Brittingham a Juan Terrazas en marzo del 97- aquí en la Laguna ni los billetes del Banco de Durango andan bien, pues esta gente únicamente acepta la plata”; b) La segunda cuestión aludía a que en la comarca algodonera había que utilizar una cuantiosa cantidad de billetes de baja nominación, pequeños, de a un peso porque semanalmente se pagaban las rayas a decenas de miles de jornaleros, sumas que no solían pasar de los cinco pesos por individuo.

Para que los hacendados y demás propietarios agrícolas aceptaran el papel moneda de un banco determinado, y lo difundieran, era menester hacer circular una gruesa masa de billetes chicos. “Todos los hacendados con quienes hemos hablado han aceptado con gusto usar nuestros billetes en sus rayas, que montan a 50,000 pesos semanarios”, destacaba Brittingham a Creel a mediados de marzo de 1898. Y advertía: “Si perdemos la circulación entre los hacendados, creo que poco o nada nos quedará (hacer) por otro lado, porque estamos sujetos exclusivamente a esta comarca”. Como estaban “rodeados” por los bancos de la ciudad de Durango, de Zacatecas, Saltillo, Nuevo León y de la misma

Chihuahua -aseguraba- “no nos permitirán penetrar fácilmente en sus respectivos territorios”.

Diez días antes, mientras se ultimaban los detalles para que comenzara a operar parcialmente la sucursal, había aludido al mismo tema en su correspondencia con Creel. Lamentaba que no se pudiese empezar a operar con billetes propios de un peso “porque perderemos la raya de los rancheros casi por completo y esto acortará en mucho nuestra circulación de papel”. Y realizó entonces una muy ilustrativa descripción que, simultáneamente, indica el nivel de conocimiento que Brittingham tenía de su entorno socioeconómico: “Creo que las circunstancias en que siempre se encontrará la comarca de la Laguna (miles de jornaleros que ganan de 3 a 6 reales diarios y el comercio en pequeño que abastece sus necesidades) prohibirían una circulación de papel aun mediano, si faltan billetes de valor pequeño”.

La apertura de la sucursal, por otro lado, se había demorado por las energías y tiempo que demandaba a Brittingham la organización de Jabonera y porque consideraba oportuno finiquitar, previamente, la articulación de ese sindicato. “Sin arreglar satisfactoriamente la cuestión de estas fábricas -confiaba a Juan Terrazas en la primera semana de enero- no convendría pensar en el Banco”. Días más tarde agregaba: “Creo que no debemos pensar en el Banco mientras no se arregle el sindicato, pues preferiría limitarme a conocer qué caminos tomarán estos negocios antes de emprender otros nuevos. Si se puede formar el sindicato, el banco sería un buen negocio, pero si no se logra el referido proyecto no costearía mucho, puesto que el banco de Coahuila también pondrá sucursal en Torreón y ha ofrecido acciones a todos los hacendados quitando así los mejores negocios, en parte, del Banco Comercial”.

Desde fines de febrero, ya firmada la minuta que sentaba las bases de la Compañía Industrial Jabonera, Brittingham volvió a ocuparse de la sucursal del Comercial. Su primera tarea fue escribir a Creel: “El sindicato será muy propicio para los negocios de nuestro banco y creo que inmediatamente tendremos la necesidad de duplicar el capital y seguir aumentando con rapidez después. ¿Hasta qué cifra convendría a sus intereses invertir capital en este banco?”.

La filial de Banco Comercial de Chihuahua comenzó a operar, aunque con cierta precariedad, en marzo de 1898. Para mediados de ese año se encontraba en pleno funcionamiento. Brittingham se desempeñaba como su director informal, al-



Edificio original del Banco de La Laguna en Torreón, Coahuila.

guien a quien había que consultar todas las decisiones importantes. Su carrera como banquero -paralela e imbricada a la de director industrial- había arrancado.

IV. EL COMERCIAL Y EL MERCADO LAGUNERO

Entre abril de 1898 y fines del siguiente año, Brittingham transitó un par de experiencias decisivas en el ámbito de las finanzas. Ambas muy entrelazadas, por cierto, a los proyectos y actividades de Enrique C. Creel. Una de ellas tuvo que ver con el desenvolvimiento regional de la sucursal del Banco Comercial de Chihuahua, proceso que se completó al fusionarse la matriz de esta institución con el Banco Minero. La otra se vinculó con una de las más brillantes realizaciones del chihuahuense Creel: la fundación del Banco Central Mexicano, en la ciudad de México.

La sucursal Gómez Palacio del Banco Comercial inauguró sus movimientos con una disponibilidad no mayor a los 300 mil pesos. Cuando se efectuó la fusión con el Minero, a principios de 1900, la filial ya movía un millón. “Debo decirle a usted -escribía Creel desde Chihuahua en abril de 1901- que muy pocas sucursales de los Bancos locales, tal vez ninguna, disfrutaban de un capital tan fuerte como el que hemos asignado a la Sucursal de Gómez Palacio”.

Aunque Creel no dejaba de traslucir cierta satisfacción por el devenir de la filial lagunera, en realidad había sido su asesor Brittingham el más férreo defensor de un incremento en el volumen de las operaciones. Y en no pocas ocasiones, para lograrlo, había tenido que vencer las resistencias del propio magnate chihuahuense. Las bases sobre las que Brittingham -apoyado por el primer gerente de la sucursal, Sixto Mestre- sustentaba su optimismo e iniciativa eran dos: por un lado conocía, como pocos, el ritmo de crecimiento y de transformación que se plasmaba en la Comarca; por otro, proclamaba la idea de incorporar recursos locales al capital disponible de la sucursal. Esas dos concepciones, en verdad, nutrirían el proyecto que desembocó con la fundación, en 1907, del Banco de La Laguna.

Uno de los dilemas iniciales para el Banco Comercial en La Laguna fue la casi simultánea instalación de tres competidoras, entre las que sobresalían filiales del Banco de Coahuila (con matriz en Saltillo) y del Banco de Londres y México (con casa central en México DF). De allí las inquietudes de Brittingham por con-

seguir clientes que usaran los billetes del Comercial, una forma de difundirlo y hacerlo penetrar en el mercado. Si ya se comentó cuánto le urgía el aprovisionamiento de billetes pequeños para abastecer tanto las rayas de los propietarios y arrendatarios agrícolas como el comercio minorista, sus gestiones apuntaron también a grandes empresas como el Ferrocarril Central y la Compañía del Tlahualilo. En agosto de 1898 narraba a Creel que en una visita reciente a la ciudad de México se había asegurado con el gerente de esta enorme sociedad agrícola la realización de “sus negocios locales con nuestro banco” y la circulación “en sus haciendas de nuestros billetes”. “Este señor -aludía al gerente MacKie, de la Compañía del Tlahualilo- raya mil pesos diarios y nos dará giros sobre México por valor de más o menos treinta mil pesos al mes”. Mencionaba asimismo que “esta estación del Ferrocarril Central Mexicano nos entrega diariamente todas sus entradas de dinero, expidiéndonos cheques sobre México en pago”.

Seis meses después de quedar instalada, la sucursal se debatía entre las vigorosas y múltiples demandas del mercado comarcal y su mediodiurna disponibilidad de recursos. Tan marcado era ese antagonismo que el gerente Mestre se animó a escribir al mismo Creel -posiblemente con el aval de Brittingham- una carta tajante, saturada de quejas. Respondía con ella dos misivas previas de Creel (fines de septiembre), cuyo contenido lo habían inducido no sólo a una réplica algo severa, sino que lo decidieron a suspender las operaciones de la sucursal “mientras no tenga más capital o mayor circulación de billetes”. Y añadía Mestre: “Siento mucho, muchísimo, manifestarle que con esta suspensión de operaciones queda cortado el gran impulso y desarrollo que en estos momentos estaban tomando los negocios de esta Sucursal”.

El gerente recordaba, luego, antecedentes muy ilustrativos: “Cuando tuve el honor de ser invitado para aceptar esta gerencia se me ofreció que no me faltaría capital, después de haber manifestado que lo menos que se necesitaría era medio millón de duros (pesos fuertes) en efectivo. Si hoy se quiere dar desarrollo a esta Sucursal, digo que se necesitan un millón de duros efectivo, pues tengo la seguridad de que dentro de dos o tres años esta sucursal puede tener colocados de 2 a 3 millones...”.

Además de demandar, en tono airado, que le remitieran desde Chi-

huahua billetes de diez a cien pesos (“no tengo que decirle lo incómodo que es para el cliente recibir cantidades regulares en billetes de 5 pesos”), Mestre remataba con esta minuciosa queja: “He tenido la necesidad de desairar a J. M. Arauna, que pedía 50,000 pesos, al señor Justiniani, a Lavin, etc. etc., lo que entre todos hubiera importado de 130 a 150 mil duros. Ahora no tan solo quedan disgustados, sino que rechazan nuestros billetes”. El disgusto de Mestre era tal que coronó su carta con una virtual renuncia: “Si no es posible aumentar el capital de esta Sucursal, opinaría para que buscáramos economías. En ese caso, le estimaría mandara usted una persona que me reemplazara, puesto que seguramente no habría de ganar lo que (quien) le escribe”. Y que no se preocupara Creel por ese cambio: “Le diré también que mientras esté aquí el señor Brittingham, cualquier persona puede desempeñar esta gerencia”.

Cuatro días más tarde, el propio Brittingham se comunicaba con Chihuahua. Creel le había hecho llegar copia de la carta de Mestre y solicitaba su opinión. “Noto que hay amplias diferencias entre usted y el señor Mestre respecto a la importancia del banco en este lugar”, comenzaba Brittingham. Vertía, de inmediato, uno de sus frecuentes análisis del contexto: “El monto de los negocios es enorme aquí... los tres bancos que se han establecido tienen todos los negocios que quieren y aún más, sin dañarse en modo alguno entre ellos. El Banco de Londres es el más dispuesto y el más liberal, y está invirtiendo aquí un capital enorme”. Luego agregaba un amplio comentario que parecía brindar apoyo al gerente Mestre: “Tenemos un gran número de amigos que siempre nos brindarán su preferencia frente al Banco de Londres, y dicha (relación personal) constituye la bases de nuestros negocios; sin esos amigos sería muy difícil competir con el Banco de Londres. (Aun) si nuestro banco tuviese un capital de un millón de pesos, dificultosamente podría satisfacer las demandas (provenientes) de la mejor gente del lugar. El señor Mestre percibe el gran campo que hay para los negocios. Ha sido capaz de apreciarlo, con minuciosidad, debido a sus veinte años de experiencia en La Laguna. No es posible para usted formarse una exacta opinión sobre este distrito, y por ello se siente alarmado por las operaciones llevadas a cabo por el señor Mestre. Es ahí donde se registra la diferencia entre usted y él”.

mariocerutti@pignat@gmail.com