

COLECCIONABLE

150

Siglos DE HISTORIA

Coordinación de la serie:

Yeye Romo Zozaya

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

MARIO CERUTTI
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

TERCERA 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”

V Expansión y fusión con el Banco Minero.
En realidad, en esa prolongada misiva, Brittingham perfilaba su propia concepción sobre cómo debía protagonizarse la actividad bancaria en un espacio económico caracterizado, dentro del escenario porfiriano, por los más altos índices de crecimiento económico. “Si el objetivo del Banco Comercial de Chihuahua es obtener tan valiosos negocios, y si su intención es establecerse aquí con firmeza, no creo que podría hacer nada mejor que disponer un incremento del capital de esta sucursal... si la sucursal tiene que estar limitada a un pequeño capital de 300,000 pesos, difícilmente podrá llevar adelante sus negocios y nosotros tendríamos que rechazar tantos amigos que el banco perdería prestigio.

Al menos los mejores y más solventes clientes nos dejarían, y se marcharían donde pudiesen obtener un mejor ambiente y préstamos más liberales”. Todo ello, advertía, arrastraría a un doble desastre: en primer lugar, se interrumpiría la circulación de los billetes y, con ello, el banco perdería prestigio; luego, los directivos de la sucursal quedarían dañados en términos personales al verse compelidos a negar ayuda a sus amigos. Era lo que había ocurrido a Mestre, obligado a negar crédito a clientes excelentes.

1898 arrancó con dos novedades. Por un lado, Mestre se marchó a Barcelona y hubo que nombrar nuevo gerente. Su reemplazante fue Miguel Torres, ligado a la importante firma industrial Prince, Torres y Prince, de reconocida trayectoria en La Laguna. Lo segundo, y quizás más importante, fue la incorporación de socios locales, vieja aspiración de Brittingham. El capital, así, fue elevado a 600 mil pesos (300 mil dólares). Es decir, el doble de lo invertido inicialmente. A principios de febrero Brittingham escribió precisamente a Sixto Mestre transpirando optimismo: “El negocio del Banco Comercial va de mejor en mejor y está alcanzando una prosperidad que realmente nadie soñaba. Tengo la seguridad que relativamente obtendrá mejores dividendos que los demás bancos. El nuevo grupo de socios nos está ayudando bien. Mucho nos ha convenido haberlos invitado”.

Desde Nueva York, a fines de ese mes, llegó correo de Edward Kelly, antiguo amigo y hermano de Eugenio Kelly, el financista de origen irlandés casado con la hija mayor de otro conocido de Brittingham: Patricio Milmo. Edward Kelly se había enterado de la marcha del Comercial y quería invertir diez mil pesos en la sucursal Gómez Palacio. Brittingham contestó con gusto y aseguró que en el próxima junta de directores se discutiría la propuesta. “El capital del banco -agregó- es ahora de 600,000 pesos, todo pagado, pero los negocios son tan prósperos que yo no dudo que tendremos que incrementarlo a 800,000 en muy poco tiempo. En caso que usted se decidiera a (invertir) más de 10,000 pesos...por favor hágamelo saber tan pronto como sea posible”.

La respuesta de Kelly fue afirmativa. Le rogaba adquirir 10 mil pesos en acciones en una primera operación, y una cantidad similar en un segundo momento. El 5 de abril Brittingham comunicaba esa y otras novedades a Creel. Le sugería aceptase la propuesta del hombre de Nueva York, entre otras razones por el prestigio que supondría para la sucursal. Pero Brittingham había avanzado todavía más, y deslizaba su infatigable persuasión ante el poderoso chihuahuense: “Es posible que debamos agregar 100,000 pesos a nuestro capital, y en ese sentido podemos colocar 20,000 pesos con Kelly, a la vez que



con Aurelio Corral de San Pedro y el licenciado José Sariñana, quienes están ansiosos de unirse a nosotros. Todos estos caballeros recibirán mi más vigorosa recomendación en caso que usted aprobase el incremento de 100,000 pesos...”.

Creel aceptó todas las sugerencias. Se mostró muy complacido por la incorporación de Kelly y por las suscripciones que harían Corral y el escribano Sariñana. Pese a sus anteriores recelos, Creel expresaba ahora, de manera abierta, su satisfacción “con el crecimiento de los negocios de nuestra sucursal en Gómez Palacio”. Terminaba reconociendo la importancia de proseguir aumentando su volumen sobre la base de los aportes de los buenos clientes.

La expansión de la filial lagunera del Comercial de Chihuahua entroncó plenamente con el proceso de fusión de esta casa con el Minero de Chihuahua. Para julio del 99 Creel ya estaba efectuando las consultas correspondientes con Brittingham: le preocupaba la actitud de los accionistas de Gómez Palacio ante semejante cambio. Como se iba a disponer, además, un fuerte aumento de capital, Creel insistía en asegurar que el Minero gozaba de sólidos respaldos. Tanta era su confianza en el negocio, decía, “que voy a quedarme con un millón de pesos de acciones, y si puedo vender algunas propiedades lo haré para aumentar lo más posible mi representación”.

Los socios laguneros, en general, aceptaron tanto la integración como el aumento de capital. Si la sucursal Gómez Palacio llegó a tener un respaldo de un millón de pesos en el primer trimestre de 1900, el Minero en su conjunto llegaría a sumar activos por más de diez millones hacia 1902. Era, por ello, el principal banco del interior del país. Y lo sería hasta los tumultuosos tiempos de la Revolución. En La Laguna, en tanto, John F. Brittingham continuaría desempeñando las tareas de director informal de una filial a la que, en 1908, consideraba “importantísima...el banco número uno (en la comarca), a pesar de que tienen aquí sucursales el Nacional y el de Londres y México”.

V. EL BANCO CENTRAL MEXICANO

“He leído con mucho interés su proyecto (de creación) del Banco Central que piensa usted establecer en la ciudad de México, y con mucho gusto acepto su invitación de tomar 25,000 pesos en acciones”. Redactado el 17 de agosto de 1898, este párrafo -dirigido a Enrique C. Creel- es una de las primeras referencias que se detectan en la documentación de John Brittingham sobre uno de los más relevantes proyectos financieros de los años porfirianos: el Banco Central Mexicano.

Brittingham conoció la propuesta desde sus momentos iniciales, se interesó en su desenvolvimiento, invirtió en su puesta en marcha una respetable cantidad de dinero y llegó a ocupar funciones directivas en la institución. Pero lo que más interesa destacar aquí son dos aspectos: a) la asesoría y entusiasta apoyo que brindó a Creel en el proceso de creación del banco; b) la experiencia que le permitió incorporar en materia bancaria, complementada por su actuación en la sucursal del Banco Comercial/ Minero y su participación en otras instituciones crediticias encabezadas por Creel.

El Banco Central Mexicano fue ideado poco después de ser promulgada la Ley General de Instituciones de Crédito, en 1897. Basándose parcialmente en escritos del propio Creel, el empresario Salvador Creel Sisniega ha recordado (1960) que fueron las limitaciones que supeditaban a los bancos estatales lo que llevó a la fundación del Central. Uno de los problemas más graves consistía en la imposibilidad de que los billetes de las casas provinciales ampliaran su radio de acción, generalmente reducido al estado en que habían surgido. “Para conjurar este mal (la difícil circulación de los billetes de emisores locales) -narraría Enrique Creel- tuve la feliz inspiración de establecer en la Ciudad de México un banco al que estarían asociados todos los bancos de los Estados, banco que cambiaría a la par, por pesos fuertes, los billetes de todos los bancos locales” (citado en Creel Sisniega). El Banco Central Mexicano, además, iba a “recibir en cuenta corriente todos los fondos que tuvie-



Juan F. Brittingham, el banquero.

ran en exceso los bancos locales”. Esos recursos podían ser prestados “a aquellos bancos que los necesitaban, abonando y cargando intereses moderados”. Contribuiría a “normalizar los cambios internacionales” de los asociados, regularizaría “el movimiento financiero de los bancos locales” y los ayudaría a solucionar los dilemas generados por su aislamiento y pequeñez de capital (“el capital de los bancos locales era relativamente pequeño y encontrándose aislados estaban amagados de emergencias extraordinarias que tal vez no pudieran resistir”).

En síntesis, el Banco Central nacía para cumplir funciones de coordinación y respaldo entre sus asociados provinciales. Ello suponía gestar un virtual contrapeso respecto a los dos poderosos bancos de la ciudad capital -el Nacional de México y el de Londres y México- cuyas prerrogativas les permitían moverse con entera libertad en todos los estados del país. Según Mariano Alcocer, el Central Mexicano “resultó producto natural y lógico coronamiento de la organización de los bancos de los estados”, un medio “excelente para asegurar al país la distribución de un crédito apropiado e independiente para las diversas regiones”, “un centro común, verdadera cámara de compensación” que facilitaría “la liquidación de sus operaciones y el cambio de billetes (que) no tenían circulación legal fuera de su región” (citado en Sisniega Creel).

VI. “EL BANCO DE LA REPÚBLICA”

Tras ser conocida la propuesta por el ministro de Hacienda, José Limantour, la administración federal otorgó la concesión a Enrique C. Creel, Joaquín Casasús (otro significativo impulsor del proyecto), Antonio V. Hernández (cuñado de Evaristo Madero y agricultor de La Laguna), Carlos Bracho (fuerte empresario de Durango), Guillermo Vermehren y Ramón Alcázar. El banco -que no estaba autorizado a emitir moneda- debería comenzar a operar con un capital de cinco millones de pesos (dos millones y medio de dólares). La correspondencia entre Creel y Brittingham evidencia el éxito que el chihuahuense gozó en la puesta en

marcha del Central. Entre los datos que lo verifican sobresalen dos: la impresionante disponibilidad de capitales regionales que atrajo el proyecto y el interés por participar de grandes bancos europeos, en especial alemanes.

El entusiasmo y respaldo de Brittingham fueron acentuándose en la medida que Creel mostraba su capacidad para concretar, y hasta desbordar, las etapas de gestación del Central. Una de los aspectos más llamativos de la correspondencia revisada son los ofrecimientos que el chihuahuense recibía de propietarios y capitalistas de diversos puntos del país y, en especial, del norte de México. El 19 de agosto de 1898, tras agradecer a su amigo de Gómez Palacio la decisión de suscribir 25 mil pesos en acciones, Creel -entre destellos de euforia- destacaba: “Creo que aquí en Chihuahua tendremos suscripciones bastante fuertes para este negocio del Banco. Yo había pensado en un principio tomar 50,000 pesos de acciones; pero después de un estudio muy maduro de ese negocio y (de sus) expectativas, es probable que suscriba para mí 200,000 pesos. Para el Banco Minero otros 200,000, para el Banco Comercial 100,000. Varios de mis amigos me han manifestado también deseos de aumentar considerablemente su suscripción”.

La euforia comenzaba a invadir al propio Brittingham. A pesar de estar, en esos momentos, bregando para expandir la sucursal del Comercial y, a la vez, dando los últimos toques a Jabonera, tenía tiempo para cavilar sobre tan inédito proyecto financiero. “He estudiado con mucho interés su programa del Banco Central -contestó a Creel cuatro días después- y mientras más me impongo de los datos concernientes, más me gusta. Me parece que el Banco Central, en combinación con los brazos poderosos que tendrá en cada Estado, vendría siendo en lugar de un Banco Central EL BANCO DE LA REPÚBLICA”. Para demostrar que lo que expresaba era auténtico, Brittingham ofrecía a su socio de Chihuahua tomar 100 mil pesos en acciones, en lugar de los 25 mil prometidos apenas una semana atrás.

marioceruttipignat@gmail.com