

Empresarios y sociedades empresariales en el norte de México (1870-1920)*

● MARIO CERUTTI
Universidad Autónoma de Nuevo León (Monterrey)

El norte de México, el río Bravo y Texas

Los estudios regionales sobre historia económica y empresarial de los últimos quince años han mostrado con amplitud la intensa relación que el norte de México mantuvo a partir de 1850 con grandes franjas de la economía de Estados Unidos.

En un momento inicial los nexos se manifestaron de manera visible en la parte oriental de la frontera, demarcada por el río Bravo. Entre 1850 y 1870 las bases de esta persistente interacción se expresaron, sobre todo, en el plano mercantil, cuyas dimensiones alcanzaron niveles espectaculares entre 1861 y 1865¹, cuando estalló la guerra de Secesión en Estados Unidos. (Cowling, 1926; Diamond, 1940; Graf, 1942; Delaney, 1955; Irby, 1969; Tyler, 1973; Mayer, 1976; Cerutti y González, 1990 y 1993; González Quiroga, 1993).

Es evidente que una de las claves del dinamismo mercantil y, en menor medida, productivo de estas décadas emergió con Texas, cuyo territorio sudoriental sirvió de puente para conectar los núcleos empresariales en formación en el norte de México con múltiples segmentos del mercado mundial.

El río Bravo se convirtió, entre 1850 y 1870, en una frontera abierta al tráfico mercantil. Más que una línea divisoria –como se acostumbra a plantear desde la historiografía política, institucional y cultural– el Bravo fue un excelente pretexto para el enri-

* Una versión previa de este trabajo se presentó en el 48 Congreso Internacional de Americanistas (Estocolmo, julio de 1994)

1. Una amplísima información sobre el tráfico mercantil durante la guerra de Secesión se encuentra en los papeles de José San Román, un comerciante vasco que en esos años residía en Matamoros. La colección está depositada en el Eugene C. Baker Texas History Center, en Austin (Texas).

quecimiento de casas mercantiles ubicadas al norte y al sur de su cauce. Las oportunidades que brindó para los grupos burgueses en constitución no sólo favoreció una veloz acumulación de capital: a la vez, propició una experiencia empresarial y una naturalidad en las relaciones con Estados Unidos que serían fundamentales en décadas posteriores.

Los años 70 coincidieron con el proceso de reconstrucción de ambas sociedades y economías, abatidas por sus respectivas guerras civiles. En México, el proyecto liberal de estímulo y protección al capital comenzó a brindar sus primeros frutos, y las reformas prepararon el camino al orden jurídico y socioeconómico del porfiriato (1876-1911). Aquellos años 70 y buena parte de los 80 presenciaron, por otro lado, un cambio decisivo desde el punto de vista de la historia económica: los grandes mercaderes y las casas mercantiles se convirtieron en los financieros del nuevo orden en un momento en que —en tanto la iglesia católica había sido excluida— aún no asomaba un sistema bancario (Cerutti, 1992a).

En el corazón del inmenso norte que se tiende desde las laderas de la Sierra Madre Occidental hacia el Golfo de México (ver mapa) habría de protagonizarse, precisamente, uno de los más impresionantes casos de activación productiva a partir del crédito comercial: el que dio origen a la comarca lagunera, compartida por los estados de Durango y Coahuila. Su agricultura especializada y su materia prima fundamental —el algodón— habrían de multiplicar la actividad empresarial, el consumo y el intercambio internos y el desarrollo de industrias textiles, aceiteras y jaboneras de considerable significación (Plana, 1984; Cerutti, 1986 y 1992b; Barragán y Cerutti, 1993).

Fue a comienzos de la década de los 70 cuando uno de los más grandes beneficiarios del auge de la guerra de Secesión —Evaristo Madero, abuelo del jefe revolucionario de 1910— se marchó de Monterrey, retornó a Coahuila y se asentó en Parras, en las proximidades de la comarca lagunera. La trayectoria y el comportamiento de Madero desde los años 50 resultan un auténtico paradigma de las oportunidades de enriquecimiento que brindaba esta economía de frontera².

2. Residente en Río Grande (Villa de Guerrero, Coahuila, a pocos kilómetros de Piedras Negras), Madero se convirtió a mediados de los 50 en un experto comerciante que operaba entre Monterrey, el Bravo y San Antonio. Introdutor de algodón, muchas veces acusado de contrabando, completó su actividad mercantil con la propiedad de tierras y ganado en plena área fronteriza. Buen amigo del gobernador y comandante Santiago Vidaurri (1855-1864), diputado del estado unificado de Nuevo Leon-Coahuila, Evaristo Madero aprovechó con notoria eficacia el sistema de poder político-militar y el ordenamiento aduanero y arancelario que Vidaurri instauró en el noreste desde 1855. Desde este momento, en Monterrey comenzó a configurarse un grupo mercantil que reconocía en Madero a un *asociado natural*. Con Patricio Milmo, yerno del gobernador Vidaurri, y con amigos de San Antonio (Jean Baptiste Lacoste, John Twohig), Madero constituyó uno de los equipos más prósperos de todo el norte de México y Texas durante la guerra de Secesión. Fue uno de los hombres que mejor aprovechó el explosivo crecimiento del tráfico que vivieron Piedras Negras y Eagle Pass, en especial entre 1863 y comienzos de 1865. Madero participó en la imperiosa corriente de algodón confederado que, rumbo al mercado mundial, salía por Texas y los puertos del Golfo, y traficó con mulas, cereales, harina, armas, mecate, municiones, pólvora, plomo, medicamentos y todo aquello que era menester a los ejércitos del Sur. En 1865 se instaló en Monterrey. Organizó entonces la firma Madero y Cía, que encabezó los negocios de la familia hasta la fundación del Banco de Nuevo León, en 1892. Madero y Cía integró como socio secundario a Lorenzo González Treviño, yerno de Evaristo y componente de otra de las familias que habrían de enriquecerse y destacar en Monterrey, La Laguna y Chihuahua en los años 70 y los 80. Cinco años después, en 1870, Madero y Cía fue trasladada a Parras tras adquirir la hacienda El Ro-

Durante esos mismos años 70, en el no menos enorme Chihuahua, se consolidaba Luis Terrazas. Su importancia política caminó de la mano de su poder económico, de la derrota infligida a apaches y comanches y de una llamativa dinamización de la ganadería, la minería, el comercio y el movimiento crediticio. Chihuahua, en esos años, vio funcionar más bancos que todo México. Uno de ellos, el de Santa Eulalia —transformado más tarde en Comercial de Chihuahua— cimentaría uno de los más influyentes bancos del interior durante el porfiriato: el Banco Minero, organizado en 1882. Hacia mediados de los 80 —anota Ricardo León (1992, p.14)— el estado de Chihuahua contaba con cinco bancos locales y con oficinas regionales de instituciones de la ciudad de México.

Esta precocidad bancaria de Chihuahua tuvo mucho que ver con la prosperidad que desataron las exportaciones de ganado, que arreciaron desde mediados de los 70 en la medida que la economía norteamericana se restablecía y que Texas acentuaba sus conexiones con el noreste estadounidense. La coyuntura favoreció de manera particular a Luis Terrazas y sus allegados.

Mientras tanto, del otro lado del Bravo, Texas materializaba también su reconstrucción económica. Poco afectado por la guerra civil —si se compara con lo que sucedió en el resto del Viejo Sur— ese estado fronterizo vivió una marcada reactivación que no dejó de repercutir en el norte mexicano. Entre las claves de esta reconstitución posbélica hay que mencionar: a) la ganadería, estimulada por las demandas del noreste del país; b) el restablecimiento de las corrientes migratorias provenientes de Europa y la ocupación de nuevas tierras en el oeste del estado; c) la consiguiente recuperación de la agricultura, en particular la del algodón; d) la expulsión y/o exterminio de las poblaciones comanches y apaches, movimiento paralelo al que ocurría en Coahuila y Chihuahua; e) la reactivación comercial de puertos como Galveston y Corpus Christi, unidos a la dinámica del Golfo de México, fuertemente vinculados a Nueva Orleans y La Habana, y tributarios de Nueva York; f) el despuntar de una auténtica fiebre de construcción de ferrocarriles (Reed, 1981, p.512), rematada con la prolongación hacia el centro-norte de México de los grandes sistemas ferroviarios de Estados Unidos³.

sario y la fábrica textil La Estrella. Los capitales acumulados en el comercio fueron transferidos, muy tempranamente y de manera directa, en el caso de los Madero, a la producción. Y desde el principio tuvieron que ver con agricultura e industria. No puede extrañar que la familia Madero, como los González Treviño, sostuvieran una participación significativa en el desarrollo algodonnero de La Laguna a partir de los 70. En un triple sentido: como prestamistas de agricultores que se iban asentando en la comarca, como comerciantes de algodón, y como consumidores industriales de la fibra. Ver Cerutti, 1983a, 1983b, 1986 y 1992c; Cerutti y González, 1990 y 1993; Plana, 1984).

3. San Antonio se convirtió en uno de los símbolos urbanos de la expansión texana: ciudad situada estratégicamente, se reafirmó como centro mercantil y pasó a ser un pivote ferroviario y financiero de primer grado en el estado. En fuerte medida, San Antonio, con sus ricos comerciantes convertidos en banqueros, parecía anticipar en el corazón de Texas las funciones que Monterrey comenzaba a cumplir en el noreste de México. San Antonio se caracterizó, además, por ser centro de irradiación de inversiones en el norte mexicano. Sus operaciones insinuaban ya a mediados de los 70 el interés de invertir en la otra cara del espacio económico binacional tejido en torno al Bravo, muy particularmente en minería. Mayer, 1976.

Ferrocarriles y articulación en La Laguna

Mientras se afirmaba el orden porfiriano, el gran norte centro/oriental de México era sacudido en los años 80 por el tendido de las líneas ferroviarias troncales. Las grandes empresas estadounidenses bajaron hacia el sur, y modificaron radicalmente la orientación *atlántica* de la economía mexicana (Leal y Guzzy, 1975; Leal, 1976; Coatsworth, 1976; Ortiz Hernán, 1987; Kuntz Ficker, 1993).

Entre 1882 y 1888 se pusieron en funcionamiento los ferrocarriles Central, Nacional e Internacional. Formaron con sus tentáculos de acero dos nudos fundamentales en el territorio que se volcaba sobre el Golfo: la comarca lagunera (en especial Torreón) y Monterrey (ver mapa).

Pero, además, terminaron de unir este espacio mexicano con la economía estadounidense. En un triple sentido: a) acentuaron la unificación con el estado de Texas, que hacia 1895 sumaba 15 mil kilómetros de rieles y se encontraba, ya, completamente integrado a su mercado nacional (Reed, 1981, p.512); b) conectaron el norte de México con la porción central de Estados Unidos y los grandes lagos, hacia cuyos corrales y empacadoras fluían miles de cabezas de ganado; c) y, sobre todo, anudaron firmes lazos entre el norte de México y el noreste de Estados Unidos, uno de las principales escenarios de la segunda revolución industrial.

No puede extrañar que en los 80 se percibiera una clara mecanización de la minería dedicada al abastecimiento de metales industriales, en especial plomo y cobre. La demanda de los mismos ferrocarriles habría de incentivar en Coahuila la producción de carbón, cuyas cuencas principales fueron atravesadas en la segunda mitad de la década por el Internacional (que descendía desde Piedras Negras hacia Torreón).

Los ferrocarriles cumplieron una segunda función: no sólo ligaron segmentos decisivos de la economía mexicana a la de Estados Unidos, sino que contribuyeron a articular el propio mercado interior que, desde los últimos años del XIX empezaba a adoptar perfiles de *mercado nacional*. La configuración de este mercado de sesgos nacionales —todavía precaria pero evidente— podía observarse con nitidez desde Chihuahua, La Laguna y Monterrey, cuyos capitales comenzaron a operar con criterios multirregionales.

Si los agricultores del algodón de la comarca bañada por los ríos Nazas y Aguascalientes dispararon su producción cuando el ferrocarril los acercó a los mercados del centro de México⁴, los grupos mercantiles de Monterrey resolvieron pasar a la inversión industrial directa. En junio de 1887 fundaron La Esperanza, una fábrica destinada a la elaboración de aceites, jabón y otros derivados de la semilla de algodón que, finalmente, se levantó en Gómez Palacio⁵.

4. Al comenzar los años 90 La Laguna cosechaba ya alrededor del 75 por ciento de la producción nacional de algodón.

5. La Esperanza estaría destinada a aglutinar con firmeza los capitales de Monterrey con los que iniciaban su desenvolvimiento en La Laguna. Hombres como Patricio Milmo y firmas comerciales como Hernán-

La Esperanza reunió en su momento inicial, sobre todo, a gente de Monterrey: Patricio Milmo, Hernández Hermanos Sucesores (y sus administradores, los Mendirichaga), José Calderón, los hermanos Maiz. Pero, a la vez, incorporó a Francisco Belden (un irlandés que desde Monterrey había marchado a Nuevo Laredo), y a José Negrete, de Saltillo. La Esperanza perfilaba así, desde el principio, el carácter integrador de La Laguna: una comarca que, en medio del desierto, recibió un vendaval de créditos, de trabajadores y de rieles para convertirse en un verdadero nudo de capitales regionales.

Tres años antes de firmarse la escritura constitutiva de La Esperanza, Juan Terrazas, hijo del general y gobernador, y Juan F. Brittingham, un joven estadounidense que había llegado de San Luis Missouri en diciembre de 1883, habían fundado, en Chihuahua, la fábrica La Nacional. Esta pequeña planta fue instalada, como muchas otras empresas chihuahuenses, para abastecer demandas de un mercado regional en expansión cuyo funcionamiento, casi siempre, quedaba en la órbita del clan Terrazas (Wasserman, 1987). La Nacional surgió para proveer velas a los campamentos mineros del extremo norte y, simultáneamente, incluyó el jabón en su producción.

Fue para evitar “una competencia ruinosa” con La Esperanza que Juan F. Brittingham propició, en 1892, una alianza entre ambas empresas⁶. Dos consecuencias de la operación fueron: a) Brittingham y Terrazas quedaron ligados a La Esperanza como accionistas; b) Juan F. Brittingham se trasladó a Gómez Palacio y se convirtió, desde entonces, en su Director General.

La residencia de Juan F. Brittingham en La Laguna, combinada con la cercanía de los Madero y la presencia empresarial de Patricio Milmo, los hermanos Maiz, Francisco Belden, los Mendirichaga (españoles que se hicieron cargo de la firma Hernández Hermanos) y Juan Terrazas (presidente de La Esperanza hasta setiembre de 1895)⁷, entre otros, habría de multiplicar, en los años 90 y en función de las demandas de un mercado nacional en proceso de constitución, las oportunidades de contactos entre capitalistas de Chihuahua, de la comarca lagunera y de Monterrey.

dez Hermanos contaban ya con una antigua experiencia crediticia con los agricultores del algodón. Hernández Hermanos, como los Madero, los Zambrano o los González Treviño, habían también invertido capitales en el cultivo de la fibra. Su paso a la condición de productores fabriles en La Laguna fue un escalón más del ciclo que cumplían desde tiempo atrás. La Esperanza se constituyó en Monterrey el 25 de junio de 1887 sobre la base de un capital de cien mil pesos oro. Su primer presidente fue Patricio Milmo. Como vicepresidente se designó a José Calderón, quien tres años más tarde participaría en Monterrey la fundación de Cervecería Cuahémoc. Uno de los Mendirichaga, Félix, fue su secretario y Francisco Belden quedó cargo de la gerencia. Archivo General del Estado de Nuevo León (AGENL), protocolo de Tomás C. Pacheco, 25 de junio de 1887, fs.84v-86v.

6. Sobre La Nacional, su puesta en marcha y la competencia que entre 1888 y 1892 mantuvo con La Esperanza, Archivo Brittingham (AB), copiadore, cartas de Juan Brittingham del 17 y 18 de enero de 1898.

7. En setiembre de 1895 figuraban entre los accionistas de la empresa Patricio Milmo, Juan Terrazas, Luis Terrazas, Jesús E. Luján, Luísa (viuda de Guerrero), Juan F. Brittingham, Francisco Belden, Rosa F. de Belden, Santiago F. Belden, Eduardo Kelly, Roberto Law, Daniel Milmo, Francisca Muguerza de Calderón, José Calderón (hijo), Sucesores de Hernández Hnos., Justo, Angel y Pedro Maiz y José Negrete. Francisco Belden reemplazó ese año a Juan Terrazas como presidente de la firma. El capital fue fijado en 400 mil pesos plata. AGENL, protocolo de Tomás C. Pacheco, 23 de setiembre de 1895, fs.770-771v.

En Chihuahua, mientras tanto, los 80 trajeron una auténtica eclosión ganadera. Procedente de la ciudad de México y Torreón, el Ferrocarril Central atravesó el estado y, vía Paso del Norte, se unió a los más grandes sistemas ferroviarios de Estados Unidos. Los consumidores del centro y del este norteamericano, cuyas demandas estimulaban la producción texana, podían recibir ahora, con relativa velocidad, el ganado chihuahuense⁸. Fueron los 80, al parecer, los años fundacionales del deslumbrante poderío económico de los Terrazas, tan vigoroso que se convirtió en una de las claves para contrarrestar con éxito los embates políticos de Porfirio Díaz.

El vigor de los Terrazas contó, desde principios de los 80, con un resorte fundamental, los bancos⁹. El movimiento crediticio de Chihuahua habría de engendrar, entre otros frutos, el más importante financiero del interior del país de los tiempos porfirianos: Enrique C. Creel. El círculo retroalimentador chihuahuense quedó coronado cuando Creel se transformó en uno de los yernos preferidos del general Luis Terrazas y, por consiguiente, en cuñado de Juan Terrazas, accionista de La Esperanza, ex-condiscípulo, socio y amigo entrañable de Juan F. Brittingham.

Los años 80 fueron clausurados por el porfiriato con un dato fundamental: el Código de Comercio de 1889 terminó de establecer el régimen de sociedades anónimas, fórmula jurídica de importancia estratégica para la concentración del capital (Philipp, 1952). Es decir, para la asociación de capitales de procedencia diversa en empresas que, desde el principio, requerían elevadas inversiones. Al aumentar la capacidad operativa del capital y, al mismo tiempo, atenuar los riesgos individuales, la sociedad anónima estimuló una actividad diversificada, múltiple, entre los empresarios.

Esa diversificación podía ser funcional o geográfica. La funcional suponía inversiones en distintas actividades del quehacer económico: agricultura, ganadería, transportes, servicios, finanzas, industria fabril, minería. La geográfica implicaba que, por

8. Carlos González Herrera y Ricardo León describen el impacto que sobre la actividad productiva de Chihuahua tuvo el tendido del Ferrocarril Central, propiciado, por cierto, por los grupos propietarios más sobresalientes del estado. "Entre las actividades económicas que se reactivaron o fueron creadas gracias a la puesta en marcha del Central" que mencionan se encontraban: 1) exportación de ganado en pie a Chicago, Kansas City y, en general, a todo el mercado del Medio Oeste de los Estados Unidos; 2) entrada directa al mercado de la carne de la ciudad de México, primero con animales en pie y posteriormente con carne congelada; 3) integración al mercado de los cueros de la ciudad guanajuatense de León; 4) exportación de minerales y creación del complejo de fundidoras y refinadoras de la American Smelting and Refining Co. en Aguascalientes, Chihuahua y El Paso; 5) venta de granos provenientes de las haciendas del sur de Chihuahua en los mercados del centro del país; 6) especialización creciente de la producción agrícola (forraje, granos, etc.); 7) aprovechamiento intensivo del guayule y su transporte a Torreón, donde funcionaba la Continental Mexican Rubber Co.; 8) creación y consolidación de las industrias cervecera y textil. González Herrera y León, 1992.

9. Una de las llaves del poder financiero del clan Terrazas fue el Banco Minero de Chihuahua. Fundado en 1882 en Paso del Norte por Inocente Ochoa, Enrique C. Creel, Luis Terrazas padre, Luis Terrazas hijo y Carlos Zuloaga, su casa matriz fue transferida a la ciudad de Chihuahua en 1884. Desde este momento Creel sería la cabeza de una institución que, sucesivamente, fue concentrando otras casas crediticias del estado: en 1885 absorbió al Banco de Hidalgo y Parral, fundado en 1883; en 1895 absorbe al Banco Mexicano de Chihuahua, que se abrió en 1878; en 1900 integra al Banco Comercial de Chihuahua (fundado en 1889, heredero del viejo Banco de Santa Eulalia que, por su lado, se había puesto en marcha en 1875). León, 1992.

medio del régimen accionario, burgueses de raíces regionales distintas se combinaran para establecer grandes compañías.

La sociedad anónima contribuyó a cincelar desde los 90, en el norte del país, un eje empresarial que bajaba de Chihuahua, cruzaba La Laguna y remataba en Monterrey. Alentado por las demandas del mercado nacional en construcción y por las que se desataban en el mercado estadounidense, este eje empresarial pondría en marcha, o participaría de forma abierta, no pocas de las más importantes compañías que funcionaron al sur del Bravo.

Industria, bancos y asociaciones empresariales

El régimen de sociedades anónimas completó el paisaje de incentivos a la inversión productiva, entre ellas la fabril, en el norte mexicano. Mientras el mercado interior avanzaba en su integración y el mercado del este norteamericano se aproximaba gracias al ferrocarril, el orden porfiriano terminaba de definir las reglas de juego para el capital local y para los inversores extranjeros.

Monterrey fue el punto donde más nítidamente se propiciaron y plasmaron las oportunidades para los grupos empresariales regionales que se conformaban en el norte. La urbe nuevoleonense sumó a las condiciones generales tres aspectos locales: a) los núcleos burgueses que residían en la ciudad llevaban cuatro décadas de experiencia empresarial sistemática. Si el comercio había sido el eje primordial de esa práctica desde los años 50, el crédito, el manejo de la propiedad terrateniente y una limitada incursión en la industria y la minería la habían complementado; b) esa trayectoria previa, nutrida en buena medida con el comercio internacional realizado a través de Texas, les había permitido reunir capitales y bienes en una escala suficiente para emprender, desde 1890, otro tipo de aventuras empresariales; c) la instalación del gobernador Bernardo Reyes, en 1885, colocó en Nuevo León a un auténtico reproductor de las pautas y del orden porfiriano¹⁰.

Las bases industriales de Monterrey, por otro lado, se gestaron sobre patrones poco frecuentes en América Latina. La piedra angular la constituyeron las grandes plantas de metalurgia pesada, tres de las cuales quedaron levantadas entre 1890 y 1893. La industria pesada apuntó concretamente al mercado de la segunda revolución industrial, para el cual produjo plomo y cobre. Dos de estas fundiciones fueron financiadas, en

10. El general Bernardo Reyes consolidó la paz a escala regional (su influencia se prolongaba desde el estado de Nuevo León a Coahuila y Tamaulipas) y sancionó una serie de leyes y decretos, sobre todo fiscales, abiertamente favorables a la inversión. Reyes, además, nunca se involucró en la actividad empresarial: se encargó de las labores políticas, administrativas y militares, dejando a los dueños del capital con plena libertad para cumplir su cometido específico en esta tácita división del trabajo. Niemeyer, 1966; Cerutti, 1992c.

En Nuevo León no hubo ni un Evaristo Madero, ni, menos aún, un Luis Terrazas. Quien gobernaba, Reyes, no repartía sus esfuerzos con las actividades económicas ni competía con los empresarios desde la cima del poder político y militar.

gran medida, por capitales regionales; la tercera, en cambio, la construyó el capital extranjero: los famosos hermanos Guggenheim quienes, paralelamente, construían una red de fundiciones que se prolongaba a San Luis Potosí, Chihuahua y Aguascalientes (Cerutti, 1985; Gómez Serrano, 1982).

Pero es menester recalcar que, a las demandas del mercado del noreste estadounidense, se sumaron las del mercado nacional en construcción. Si la industria ligera—cerveza y otras bebidas, textiles, alimentación, calzado, muebles—pudo ampliarse con rapidez, las productoras de bienes e insumos intermedios y pesados también quedaron activadas por el crecimiento mexicano. Fue el mercado nacional el que invitó a montar, ya al comenzar el siglo XX, la más grande planta siderúrgica de capitales privados que tuvo Latinoamérica durante décadas: la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey S.A., cuya apertura exigió una inversión de cinco millones de dólares. Vidrio y cemento se sumarían a estas industrias en la primera década del XX.

Mientras Monterrey encabezaba el crecimiento industrial en el norte centro-oriental de México, no dejaba de acompañar al resto de esta economía de frontera en el estratégico sector bancario. Con la llegada de los años 90 se difundieron las casas de crédito en el norte. Un rápido recuento muestra la creación del Banco de Durango (1890), el Banco de Zacatecas (1891), el Banco de Nuevo León (1892), la fusión de los bancos Mexicano y Minero de Chihuahua (1895), el Banco de Coahuila, en Saltillo (1897), el Banco de San Luis Potosí (1897), el Banco Mercantil de Monterrey (1899), la integración del Comercial y del Minero, en Chihuahua (1900), el Banco de Tamaulipas, en Tampico (1902), el Banco Comercial Refaccionario de Chihuahua (1902), y el Banco Refaccionario de La Laguna (1908).

Si a esto se agregan las sucursales o agencias de los bancos *nacionales* (Banco Nacional de México y Banco de Londres y México), las filiales que abrían los propios bancos provinciales y las casas mercantiles que continuaban operando en el ámbito del préstamo, se tendrá un espectro aproximado del dinamismo financiero y crediticio que se manifestó en el norte de México entre 1890 y la revolución.

Quizá fue por eso que, en 1899, Enrique C. Creel terminó de montar una de las más acabadas obras de la ingeniería financiera del porfiriato: el Banco Central Mexicano¹¹. Cuando Creel comenzó a trabajar en su creación, uno de sus *consultores* fue Brit-

11. Ideado poco después de ser promulgada la Ley de Instituciones de Crédito, en 1897, el Banco Central contó entre sus objetivos explícitos el de atenuar la supeditación de los bancos estatales a los del Distrito Federal. 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 ese problema, Creel propuso establecer en la ciudad de México "un banco al que estarían asociados todos los bancos de los estados", y que cambiaría a la par—por pesos fuertes— los billetes de las casas locales. El Banco Central, en síntesis, nació para cumplir funciones de coordinación y respaldo entre sus asociados provinciales, lo que suponía gestar un virtual contrapeso respecto a los dos poderosos bancos de la capital, el Nacional de México y el de Londres y México, cuyas prerrogativas les permitían moverse con entera libertad en el interior del país. La información fue recopilada, en su mayor parte, en los Libros de Copiadores y Correspondencia (1895-1913) del Archivo Brittingham.

tingham, quien había orientado, en Gómez Palacio, la sucursal del Banco Comercial de Chihuahua desde marzo de 1898. El director de La Esperanza no sólo lo alentó, sino que inmediatamente se interesó por adquirir acciones, actitud que imitaron Juan Terrazas y otros renombrados empresarios y propietarios del norte de México¹².

El Banco Central Mexicano, en una elevada proporción, fue proyectado, estructurado y dinamizado desde el eje Chihuahua-La Laguna-Monterrey. Su concesión fue otorgada por el ministro José Yves Limantour a un *equipo* que componían Enrique C. Creel, Antonio V. Hernández, cuñado de Evaristo Madero, excelente amigo de Bernardo Reyes, asociado en muy diversas proyectos con empresarios de Monterrey y poderoso agricultor en La Laguna, y Carlos Bracho, un fuerte propietario y empresario de la ciudad de Durango¹³.

El proyecto fue exitoso en un doble sentido. En cuanto a captar capitales internos y en cuanto al interés y respaldo, institucional y financiero, que recibió en Alemania y Estados Unidos. En su estructuración destacó la participación, como accionistas, de los principales bancos provinciales, entre los que se contaban, por cierto, los del norte. Presidido por el propio Creel, el Banco Central, que se inauguró en febrero de 1899 con un respaldo de seis millones de pesos, aumentó su capital con rapidez. Para octubre de 1903 sumaba, con participación de capital francés, diez millones y en setiembre de 1907 sumaba treinta millones (quince millones de dólares). Convertido en el segundo banco del país, su trayectoria, escasamente tratada por la historiografía especializada, quedó abruptamente cortada por el terremoto de la revolución.

Industria fabril y bancos, por lo tanto, fueron desde los años 90 dos actividades vertebrales en el proceso de integración de los capitales regionales y de la gestación del eje empresarial Chihuahua-La Laguna-Monterrey.

12. "He estudiado con mucho interés su programa del Banco Central —escribía Brittingham a Creel el 23 de agosto de 1898— 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 (un) Banco de la República". AB, Correspondencia, 23 de agosto de 1898. Las cartas que Creel y Brittingham intercambiaron en esos meses brindan una información especialmente interesante sobre cómo se creó el Banco Central Mexicano, y la magnitud que alcanzaron en su puesta en marcha los capitales regionales. También detalla la incorporación de capitales alemanes y estadounidenses, invitados por Creel con el especial objetivo de prestigiar la institución.

13. Brittingham fue designado Comisario Propietario del Banco en marzo de 1901. En ese momento en la Junta Directiva figuraban, entre otros, Enrique C. Creel, Joaquín y Carlos Casasús, Olegario Molina, Antonio V. Hernández, José Signoret, Manuel Rivero Collada, Fernando Pimentel Fagoaga, Viviano L. Villarreal (yerno de Evaristo Madero), Rómulo Larralde (de Saltillo), Carlos Bracho, Pablo Kosidowsky, Eduardo Meade y José Castellot. AB, carta de Creel, 16 de setiembre de 1901. Fernando Pimentel, quien se hizo cargo de la gerencia en noviembre de 1901, fue ejecutor de los planes de expansión ideados por Creel. Así, en 1907, el Banco Central sumaba un capital cercano a los quince millones de dólares y estaba, según la definición de Brittingham, "a la vanguardia de los bancos más poderosos de la república".

Hombres y empresas

1. *De La Esperanza a Jabonera*. Cuando La Esperanza se convirtió en la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, el 1 setiembre de 1898, el eje Chihuahua-La Laguna-Monterrey caminó un paso notorio. No sólo reunió a accionistas ligados a la industria y a la banca, sino que agrupó a los más importantes agricultores de La Laguna.

Este hecho fue fruto de la estrategia que impulsó Brittingham desde el propio interior de la comarca algodonera. Para asegurar a la planta de Gómez Palacio un aprovisionamiento regular y a precios estables de la semilla del algodón, y para atenuar la competencia en el mercado del jabón, Brittingham ideó un proyecto de fusión con otras empresas productoras de la misma comarca e invitó a los más poderosos agricultores a convertirse en accionistas de la Esperanza¹⁴.

Al fraccionar su capital inicial (dos millones de pesos, un millón de dólares de la época) en 20 mil acciones de cien pesos cada una, se acordó y posibilitó que la mitad de las acciones correspondieran a los *agricultores*, mientras el cincuenta por ciento restante quedaba en manos de los *industriales*. Los agricultores recibieron acciones en proporción a la cantidad anual de semilla que podían entregar. Las fábricas, por su lado, adquirieron acciones en función del valor de sus instalaciones¹⁵.

Se consolidó así un *sindicato* (como gustaba llamarlo el propio Brittingham) que controlaba de manera casi monopolística la producción, flujo comercial y utilización industrial de la semilla y que, por la evidente influencia que ejercía sobre el mercado global del jabón, obtuvo beneficios enormes¹⁶.

La andadura de la sociedad, respaldada por la creciente producción de harinolina, de pasta aceitosa (*cake*, que se exportaba con altos beneficios a Inglaterra) y, desde principios del XX, de glicerina, había resultado lo suficientemente ágil y sólida como para afrontar desajustes tan enérgicos como los generados por la crisis de 1907, que

14. La información que sigue ha sido extraída de las fuentes mencionadas en nota 11.

15. Según la escritura de constitución, La Esperanza y La Nacional obtuvieron más del 25 por ciento de las acciones, 5.523. La Alianza recibió 3.317, La Favorita, 930 y La Unión, que estaba en plena formación y que se creó para competir con La Esperanza, 500 acciones. Entre los productores de semilla sobresalían como accionistas Ramón R. Luján (1126 acciones), Rafael Ilerena y Leandro Urrutia (607), Gurza Hnos. y Cía. (468), Francisco Madero (355), Guillermo Purcell (350), Práxedes de la Peña (293) y Ulpiano Ruiz Lavín (289). Archivo del Estado de Durango, protocolo de José Zurita, 4 de octubre de 1898 (agradezco a María Guadalupe Rodríguez, del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Juárez de Durango, esta información).

16. Los dividendos que repartió la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna fueron realmente elevados, lo que provocaba el alborozo de asociados tan sagaces como Enrique C. Creel. En setiembre de 1901, el financiero chihuahuense le decía a su amigo de Gómez Palacio: "El resultado (del año comercial) es muy bueno. En mi concepto, excelente... Por mi parte quedo conforme y envío a usted mis felicitaciones". Doce meses más tarde reiteraba: "Lo felicito por los brillantes resultados que ha obtenido según el Balance que acaba de presentar ante la Asamblea de nuestra Compañía Jabonera. Debe usted estar muy satisfecho y (le) aseguro que todos los accionistas estamos muy complacidos". "La Jabonera -escribía a su vez Brittingham en abril de 1914- ha dado los más grandes dividendos en México, y ha pagado su capital seis veces a sus accionistas". Y aún con los problemas que derivaban de la revolución, Brittingham, en aquel momento permanecía refugiado en Eagle Pass, estimaba que, en el futuro, la planta lagunera "continuará pagando anualmente, al menos, 25% sin problemas...". Los beneficios de Jabonera confirieron enorme influencia y poder de decisión a Brittingham, director de la empresa hasta 1924.

arreció duramente contra otros segmentos de la actividad productiva. Más aún, en medio de aquella coyuntura, Jabonera había efectuado su segunda ampliación de capital desde 1898. Si en octubre de 1904 fue elevado a dos millones y medio de pesos, en octubre de 1907 se determinó nada menos que su duplicación. Con cinco millones de capital social (alrededor de dos millones y medio de dólares), la asociación con sede en Gómez Palacio se convertía en una de las más grandes de su tipo en Latinoamérica y evidenciaba la pujanza de sus operaciones.

Pero lo que más interesa señalar aquí es que la Compañía Industrial Jabonera imbricó en su lista de accionistas a empresarios prominentes de Chihuahua, La Laguna y Monterrey, y que además los fusionó, ya fuere en el momento de su fundación o a comienzos del siglo XX, con poderosos agricultores o con familias empresariales dedicadas parcialmente a la agricultura, como los Madero o Guillermo Purcell. Más aún, en ese mismo movimiento, Jabonera atrajo a propietarios de ciudades de menor peso económico en el norte, Saltillo y Durango, sobre todo, pero con capitales disponibles para integrarse a la dinámica marea que bajaba desde Chihuahua. Si se revisa la nómina de los asociados de la compañía entre 1898 y 1908¹⁷ se confirmará esta conclusión.

2. *Cementos Hidalgo (1907)*. Cementos Hidalgo S.A. fue creada en Gómez Palacio el 3 de febrero de 1906, pero comenzó a operar en diciembre de 1907 en San Nicolás Hidalgo, Nuevo León, unos cuarenta kilómetros al norte de Monterrey. “Durante once meses —señala Juan Ignacio Barragán— don Juan (Brittingham) trabajó intensamente en los estudios de localización, factibilidad e ingeniería para la nueva empresa, aplicando toda su experiencia de industrial para asegurar el rendimiento del negocio”¹⁸.

Aunque gestada desde la comarca lagunera, la planta fue construida en las cercanías de Monterrey por la espectacular riqueza de los yacimientos encontrados en Hidalgo. “Las montañas del pueblo —ha sintetizado Barragán— estaban repletas de las mejores materias primas para la fabricación de cemento. Su riqueza era tal que el pueblo mismo estaba sentado sobre yacimientos de este material, el cual había descendido hasta el valle a través de la erosión causada por el agua”.

Los accionistas y junta directiva reflejaron, otra vez, la combinación de capitales provenientes de Chihuahua, La Laguna, Monterrey y, en su caso, de la ciudad de Durango. Brittingham fue el presidente del primer Consejo de Administración. Este cuerpo incluyó como vicepresidente al ilustre Pablo Martínez del Río, que figuraba precisamente como residente en Durango. Su tesorero era el irlandés-regiomontano Francisco Belden, que habría de fallecer meses antes de la inauguración de la planta. Miguel Torres, miembro de un vigoroso clan industrial de Torreón y Gómez Palacio, fue designado secretario. Entre los vocales destacaban Luis Gurza, sobresaliente comerciante y propietario de Durango; Valentín Rivero y Gajá, industrial de Monterrey cuyo padre, el asturiano Valentín Rivero, había sido uno de los grandes protagonistas

17. El cuadro de accionistas, ocupaciones y lugar de procedencia, correspondiente a los años 1898/1908, puede consultarse en Barragán y Cerutti, 1993.

18. Las citas de Juan Barragán corresponden a *Juan F. Brittingham y la industria en México* (1993).

del auge que trajo la guerra de Secesión; Gilberto Lavín, componente de una de las familias de agricultores de mayor trayectoria en La Laguna; y el inevitable chihuahuense Juan Terrazas. El gerente inicial, Alberto G. Cárdenas, era propietario de los yacimientos a explotar¹⁹.

Si el capital inicial sumó 500 mil pesos, hacia 1911 había sido ampliado a un millón y medio. Esta rápida triplicación del capital se debió a la velocidad con que Cementos Hidalgo entró en el mercado nacional y a la correspondiente ampliación de su capacidad productiva. En octubre de 1909, al habilitarse el horno rotatorio 2, quedó más que duplicada la capacidad productiva (unas 63 mil toneladas de cemento anuales, frente a las 25 mil de 1907). En vísperas de la revolución, con nuevos hornos, volvió a duplicarse. Desde ese momento, la de Hidalgo se definió como la principal cementera del país, pese a que arreciaba la competencia interior y a la entrada casi constante de cemento europeo y estadounidense²⁰.

3. *El Banco Refaccionario de La Laguna (1908)*. Fundado formalmente el 14 de diciembre de 1907²¹, el Banco Refaccionario de la Laguna S.A. comenzó a operar el 7 de febrero de 1908 con un capital de seis millones de pesos (tres millones de dólares).

Su gestación, en muchos sentidos, no deja de llamar la atención. En primer término, por la rapidez con que se reunió el capital; luego, porque la suma fue obtenida casi por completo en la propia comarca y en sus ya tradicionales puntos de apoyo (Monterrey, Chihuahua, Saltillo, la ciudad de Durango), ante el asombro de observadores tan conspicuos como el propio ministro Limantour; finalmente, porque su instalación se realizó en medio de la más severa crisis económica soportada por el porfiriato, en pleno 1907.

Fue también Juan F. Brittingham el motor de este proyecto, quien recibió una respuesta inmediata de los invitados a suscribir acciones. El director de Jabonera envió la primera circular a fines de marzo de 1907, su objetivo era reunir cinco millones de pesos. Pero ya el 25 de abril, Brittingham le comunicaba a Francisco Belden que los socios "han querido que se fije definitivamente el capital de seis millones". Habían

19. AB, Copiadores, febrero de 1906. La lista de accionistas fundadores reafirmaba, en la puesta en marcha de esta industria de base, la presencia del eje empresarial norteño: Max Krakauer, de Chihuahua; Roberto Law y Miguel Ferrara, de Monterrey; Francisco Gómez Palacio, Guillermo Peters, Francisco Clark, Jesús, Luis y Miguel Gavilán, Rafael, Jaime y Alberto Gurza, Julio, Carlos e Ignacio Bracho: todos de la ciudad de Durango; Carlos González, Abraham Luján, Pedro Torres Saldaña, W. E. Giescke, y Leandro Urrutía, de la comarca lagunera. Práxedes de la Peña (de Saltillo, pero gran agricultor en La Laguna), Emeterio Lavín (importante comerciante de San Luis Potosí), y J.H. Livaudois (representante de Jabonera en Liverpool), completaban el espectro. "El proyecto cementero -sigue Barragán- había iniciado bajo buen augurio. La mayor parte del capital (fue) colocado entre socios y amigos de don Juan (Brittingham), residentes en su mayoría en Durango, Chihuahua y, algunos, en Monterrey".

20. La sociedad Cementos Hidalgo se fusionó con Cementos Monterrey, de la que surgió finalmente Cementos Mexicanos (CEMEX), que hoy es la cuarta cementera del mundo y la primera del continente americano. "A lo largo de este siglo - señala Barragán- la empresa tuvo un crecimiento extraordinario, paralelo al formidable desarrollo del mercado del cemento, material por excelencia de la civilización urbana del siglo XX". La planta original de Cementos Hidalgo, mientras tanto, fue expropiada por el gobierno de Lázaro Cárdenas para crear una cooperativa. CEMEX adquirió sus instalaciones en 1994.

21. La información que sigue ha sido extraída de las mismas fuentes indicadas en nota 11.

transcurrido menos de treinta días desde que hiciera llegar a su amigo Luis Gurza, de Durango, “la lista de posibles suscriptores”.

Pese a las premuras de los hombres de La Laguna, el banco no quedó formalmente creado hasta el 14 diciembre de 1907²² cuando, finalmente, se realizó la primera asamblea general. Si el Consejo de Administración insinuaba con insistencia la geografía del eje que estudiamos²³, la lista de accionistas fue un auténtico mosaico de intereses regionales (Barragán y Cerutti, 1993).

Aunque se distinguían cuantitativamente quienes residían en la comarca, con amplia intervención, de nuevo, de los agricultores del algodón, resultaba sumamente llamativo observar, como en el caso de Jabonera, la procedencia y, además, la ocupación de los restantes suscriptores del capital en una institución que nacía, de manera explícita, para “trabajar en y para La Laguna”.

4. *Vidriera Monterrey (1909)*. Si Jabonera, Cementos Hidalgo y el Banco de la Laguna fueron ejemplos conspicuos de la fusión de intereses chihuahuenses, laguneros y regiomontanos, el caso de Vidriera Monterrey S.A.²⁴ resultó particular.

A diferencia de los anteriores, que articularon empresarios que no competían entre sí y estaban, por lo general, muy ligados al núcleo Terrazas-Brittingham-Belden, Vidriera terminó reuniendo a representantes de dos sociedades que hasta ese momento habían librado una dura batalla por los mercados del norte: Cervecería Chihuahua y Cervecería Cuahémoc.

El motivo que obligó al agrupamiento fue la tecnología a aplicarse en la industria del vidrio, factor que se encontraba en manos de uno de los bandos que negociaron la

22. Los trámites en la ciudad de México no fueron tan veloces como el poderoso ministro Limantour había prometido. Entre otras causas porque la crisis económica que recorría el país se manifestaba en una “tiranía monetaria (que) ha alarmado mucho a los de México (pues) no les parece prudente que el nuevo banco saque sus exhibiciones de los diferentes bancos en los cuales tienen sus depósitos los futuros accionistas”.

23. El primer Consejo de Administración estaba compuesto por:

Juan F. Brittingham	presidente	comarca lagunera
Luis Gurza	vicepresidente 1	Durango
Práxedes de la Peña	vicepresidente 2	Saltillo/comarca
Pedro Torres Saldaña	secretario	comarca lagunera
Marcelino Garza	vocal	Saltillo
Tomás Mendirichaga	vocal	Monterrey
Ernesto Madero	vocal	Monterrey
Juan Terrazas	vocal	Chihuahua
Miguel Torres	vocal	comarca lagunera
Aurelio Corral	vocal	comarca lagunera
Rodolfo J. García	comisario	Monterrey
Mariano Hernández	suplente	Monterrey
Francisco Larriva	suplente	comarca lagunera
Emilio de la Peña	suplente	Saltillo/comarca
Alberto Gurza	suplente	Durango
Adaberto A. Viesca	suplente	comarca lagunera
Adolfo Larralde	suplente	Monterrey
Oscar Garza	comisario suplente	Saltillo

24. La mayor parte de la información de este apartado fue recogida en las fuentes que puntualiza la nota 11.

asociación. El otro, mientras tanto, no había tenido éxito al instalar, en Monterrey y a principios del XX, una fábrica de vidrio. Dos antecedentes básicos en este proceso de fusión fueron:

A) *La patente Owens*. Juan Brittingham, Juan Terrazas y Francisco Belden, en asociación con el estadounidense Arthur E. Fowle, habían adquirido en 1905 la patente Owens, que amparaba una muy reciente tecnología que reemplazaba los procesos manuales en la elaboración de botellas. Su inventor había patentado en Ohio, entre 1903 y 1905, los componentes de una maquinaria que eliminaba los procesos de succión mediante un sistema de vacío. La comercialización del invento quedó a cargo de la Toledo Glass Co, fabricante de las máquinas automáticas²⁵.

Tras visitar la Gran Exposición Industrial de San Luis Missouri, en noviembre de 1904, Brittingham se interesó en estos avances tecnológicos. El director técnico de la fábrica de glicerina anexa a Jabonera, Arthur E. Fowle, era primo de uno de los altos directivos de Toledo Glass Co.

Brittingham, Juan Terrazas, ambos accionistas importantes de Cervecería Chihuahua, Francisco Belden y el propio Fowle decidieron constituir en 1905 La Owens en México S.A. La primera operación de esta sociedad fue adquirir, por un período de veinte años y a un precio de 200 mil pesos plata, los derechos de explotación en México de la tecnología citada.

B) *La Fábrica de Vidrios y Cristales de Monterrey*. El 20 de octubre de 1899 había sido constituida la Fábrica de Vidrios y Cristales de Monterrey S.A. Sus principales promotores, elegidos presidente y vicepresidente de la flamante compañía, fueron Isaac Garza y Francisco G. Sada, cabezas de Cervecería Cuahémoc, fundada, por su lado, en 1890. La empresa, como muchas de las que nacían en Monterrey en esos años, contó entre sus accionistas a miembros de las más destacadas familias de la ciudad. Es suficiente recordar aquí que en su Junta Directiva figuraban Tomás Mendirichaga, Valentín Rivero y Gajá y Francisco Belden, a quienes hemos tenido que citar repetidamente²⁶.

25. "La tecnología Owens —describe Barragán— fue capital en el desarrollo mundial de la industria de las bebidas embotelladas, tanto cervezas como aguas minerales y refrescos de cola. En México, varias empresas cerveceras se interesaron en adquirir los derechos de la patente. (...) Los accionistas de Cervecería Chihuahua y los de Cervecería Cuahémoc de Monterrey, grupos que rivalizaban por el mercado del norte del país, fueron quienes llevaron su interés hasta su última consecuencia". Barragán y Cerutti, 1993.

26. AGENL, protocolo de Anastasio Treviño, 31 de octubre de 1899, fs. 869v-880v. Entre los accionistas de la Fábrica de Vidrios y Cristales de Monterrey S.A. destacaban los residentes en Monterrey: Isaac Garza, Francisco G. Sada, Francisco Belden, José Calderón, Ernesto Madero, José A. Mugerza, Manuel Cantú Treviño Hnos., Luis Manero, Antonio, Vicente y Miguel Ferrara, Francisco Armendaiz, Guido Moebius, Valentín Rivero Sucess., el general Gerónimo Treviño, Adolfo, Onofre e Ildefonso Zambrano, Antonio V. Hernández, José González Treviño, Sucess. de Hernández Hermanos, y Viviano Villarreal. Pero su paquete accionario perfilaba la asociación con capitales de otros puntos del norte: José Negrete, Marcelino Garza y Mazo Hnos., de Saltillo; Ernesto Madero y Hnos., de Parras; Enrique C. Creel, de Chihuahua (representado por Antonio V. Hernández); Antonio de Stefano, de Sierra Mojada. De la ciudad de México eran H. Scherer y Cia., y Manuel Garza Guerra. Para la importancia y actividades de los empresarios de Monterrey aquí asociados puede consultarse Cerutti, 1983a y 1992c.

Respaldada con un capital de 600 mil pesos, la planta fue instalada para manufacturar “todo tipo de productos de vidrio y cristal” entre los que deberían sobresalir, al menos inicialmente, las botellas. Cervecería Cuahtémoc, que utilizaba envases importados, iba a resultar su primer y principal comprador.

Pero el comportamiento de la empresa no fue tan feliz como se había pronosticado. El sistema de fabricación utilizado seguía la tradición alemana del soplado individual, para lo que se hicieron traer obreros de aquel país. Altos salarios, tensas relaciones de los trabajadores europeos con la patronal y un muy serio problema planteado por la calidad de las materias primas llevaron a fines de 1903, menos de un año después de comenzar a operar, a que la empresa quebrara²⁷.

Pero, como ya se ha señalado, el muy informado Juan Brittingham²⁸ se les había adelantado. Por medio de Francisco Belden y Tomás Mendirichaga, que habían sido socios fundadores de la Fábrica de Vidrios y Cristales, iniciaron los contactos, en junio de 1905, entre los directivos de Cervecería Cuahtémoc y los de La Owens en México S.A. Las negociaciones fueron prolongadas y, por momentos, tortuosas. Incluso supusieron una ruptura de más de dos años, en cuyo transcurso falleció Belden y se instalaron Cementos Hidalgo y el Banco de La Laguna. El desacuerdo comenzó a superarse en el primer semestre de 1908.

Cuando en la madrugada del 18 de octubre de 1908 un incendio destruyó Cervecería Chihuahua, y la quitó inesperadamente del mercado, el arreglo entre los núcleos de Chihuahua-La Laguna y de Monterrey comenzó a acelerarse. El 9 de diciembre de 1909, finalmente, Vidriera de Monterrey S.A. quedó constituida sobre un acuerdo que parecía satisfacer a ambos bandos. Brittingham y los suyos incorporaban la patente Owens, valorada en 400 mil pesos, mientras que Isaac Garza y los suyos aportaban los activos de la ya disuelta Fábrica de Vidrios y Cristales de Monterrey, tasados, también, en 400 mil pesos. Como hubo una inversión adicional de otros 400 mil, el capital de la empresa ascendió a 1200000 pesos (unos 600 mil dólares de entonces), fraccionado en 12 mil acciones²⁹.

27. Según Barragán, “la penosa experiencia mostró a los industriales regiomontanos que la fabricación de vidrio requería un estricto control de las materias primas—exigencia poco común en la industria mexicana de la época— y que para su éxito era necesario reducir las labores manuales al mínimo posible (...). Los de Monterrey necesitaban encontrar una tecnología que les permitiera resolver el problema del soplado del vidrio”. Barragán y Cerutti, 1993.

28. Los mecanismos y oportunidades para importación de tecnología que instrumentaron empresarios del norte del país a principios de siglo son descritos por Barragán (1993).

29. El primer Consejo Directivo procuró balancear los diferentes intereses asociados: si Isaac Garza quedó como presidente, Juan Brittingham fue nombrado vicepresidente, Mariano Hernández (de Monterrey) se hizo cargo de la secretaría y Juan Terrazas fue designado tesorero. Otros consejeros fueron Francisco G. Sada, Manuel Cantú Treviño, José Belden (hijo del desaparecido Francisco), Arthur Fowle y Juan Francisco Terrazas. Y si el Comisario Propietario resultó Fritz Niggli (director de Cementos Hidalgo y hombre de entera confianza de Brittingham), el primer gerente fue el ingeniero Roberto G. Sada, un hijo de Francisco, graduado, ya en 1909, en institutos especializados de Estados Unidos.

El norte de México y sus empresarios: comentarios finales

1. La impresión que se alcanza tras observar y sistematizar toda esta información es que Chihuahua, La Laguna y Monterrey perfilaron, a comienzos del siglo XX, un vigoroso eje empresarial, capaz, a la vez, de atraer bienes y recursos de propietarios de otros puntos del norte y, en ciertos momentos, de la ciudad de México³⁰.

2. Pivotes estratégicos de un espacio económico impactado por el más grande mercado nacional del mundo, el de Estados Unidos, Chihuahua, la comarca lagunera y Monterrey se erigieron como activos viveros empresariales a los que, simultáneamente, incitaba un mercado interior en pleno proceso de expansión y articulación.

3. Nacidos y desarrollados en una muy dinámica *economía de frontera*, en un *área que se expresaba como prolongación económica y territorial de la segunda revolución industrial*, los segmentos burgueses analizados asumieron una especie de división interna del trabajo. En tanto la ciudad de Chihuahua y su entorno inmediato se apoyaban en un ágil desenvolvimiento bancario y crediticio, en la ganadería, la minería, la explotación forestal y algunos brotes de industria ligera, la comarca lagunera se concentraba en la agricultura especializada, y Monterrey terminaba definiéndose como la principal urbe fabril del conjunto.

4. Esa división del trabajo, alimentada por un racimo de demandas generado tanto de Texas hacia el norte como en el propio territorio nacional, gestó oportunidades suficientes como para que surgieran empresas de llamativa magnitud en cuanto a tamaño y organización.

5. El devenir del siglo XX reafirmaría esa significación, en especial en el caso de Monterrey. Si se piensa en las décadas posteriores a 1920 y en lo que habría de ser el

30. La Esperanza, Jabonera, Cementos Hidalgo, el Banco de La Laguna y Vidriera Monterrey no fueron los únicos casos en que se anudó el *eje burgués* que descendía desde Chihuahua y se prolongaba hasta Monterrey. Otros dos ejemplos podrían ser el Banco Minero de Chihuahua y el Banco Mercantil de Monterrey, además de la ya mencionada Fábrica de Vidrios y Cristales.

Según Ricardo León, 1992, pp. 25-26, Juan Brittingham era a fines de siglo el principal accionista del Banco Minero, del que poseía el 8,06% de las acciones. Le seguía en importancia la casa Sucesores de Hernández Hnos., de Monterrey, con el 7,33%. Brittingham y Hernández Hnos. contaban con más acciones que Luis Terrazas y Enrique C. Creel, que sumaban el 6,66 y el 5,33% respectivamente. En el Banco Minero, además, figuraban socios que hemos visto reiteradamente en este trabajo: Carlos y Rafael Bracho, Inocente Ochoa, Banco Mercantil de Monterrey, Banco de Nuevo León, Ventura G. Saravia, Krakauer, Zork y Moye, Marcelino Garza, Aurelio Corral, Evaristo Madero, Eduardo Meade, Prince, Torres y Prince. En el Banco Mercantil de Monterrey, en tanto, Enrique C. Creel quedó como segundo accionista en el momento de su constitución, en 1899. Con 2.850 acciones, sólo era superado por Sucesores de Hernández Hnos., que compró 6.520. Allí estaban, asimismo, Marcelino Garza, Antonio V. Hernández, Valentín Rivero Gajá, Vicente Ferrara, Roberto Law, Manuel Cantú Treviño Hnos., Tomás Mendirichaga, Carlos Bracho, Mariano Hernández, el general Gerónimo Treviño, Lorenzo y Jesús González Treviño, el Banco Central Mexicano, Patricio V. Milmo (hijo del socio de La Esperanza), Isaac Garza, José Calderón, Dámaso Rodríguez (uno de los más prominentes empresarios de Saltillo), José A. Muguerza, Eduardo Zambrano y Francisco Madero. (AGENL, protocolo de Francisco Pérez, noviembre de 1899, fs. 186-214). Una revisión detallada de sociedades anónimas de menores dimensiones, por ejemplo las mineras, permitiría, finalmente, detectar numerosos casos más de entrelazamiento de capitales provenientes de diferentes puntos del gran norte centro-oriental.

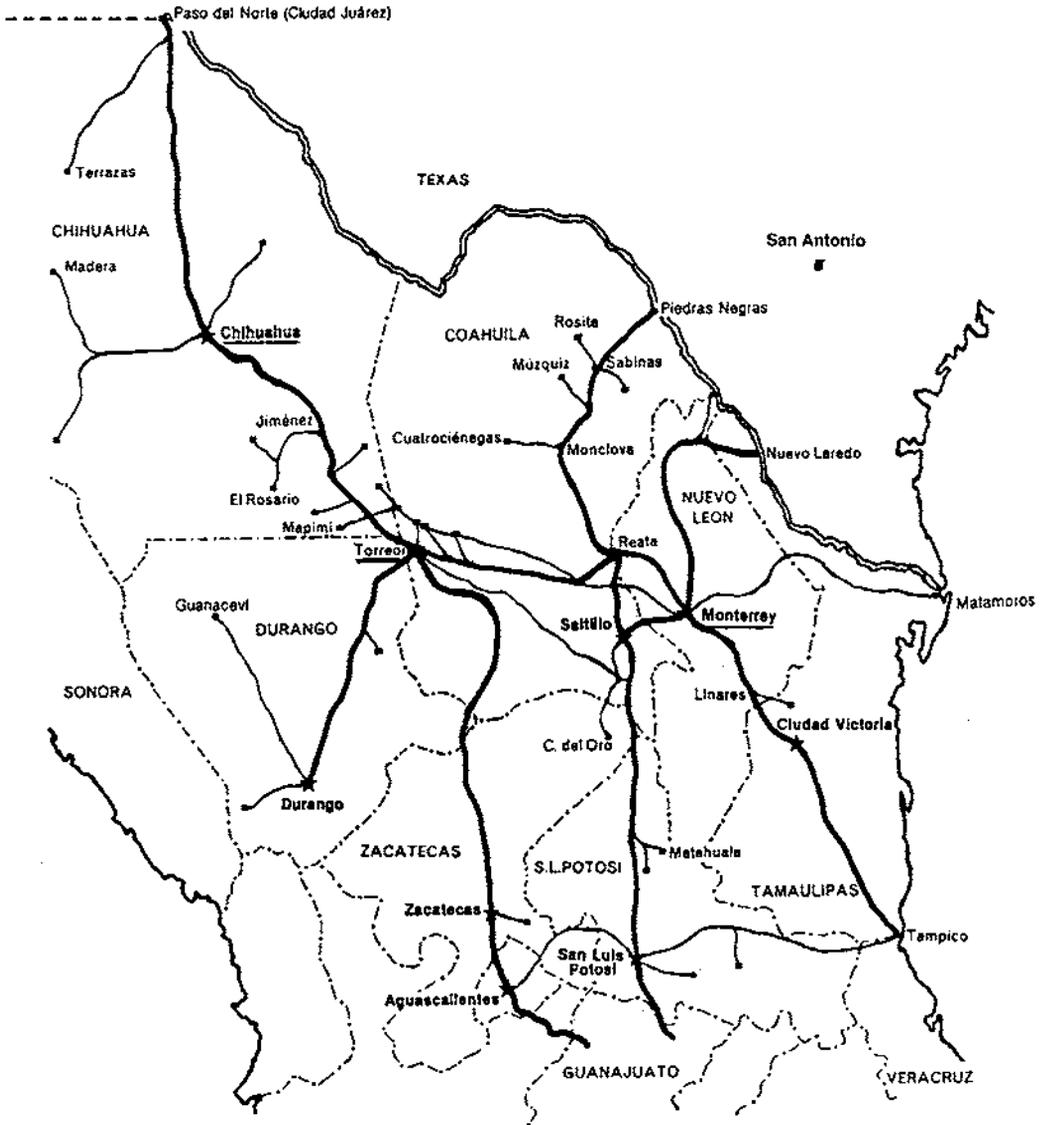
futuro de estos tres centros norteños, es menester indicar que, por su condición esencialmente urbana e industrial, el empresariado de Monterrey fue el menos afectado por el vendaval de la revolución. Habría de ser también, ya a finales del siglo XX, el núcleo más dispuesto a avalar las políticas económicas de apertura e integración en un bloque comercial con la América del Norte.

6. En Chihuahua, por el contrario, el apellido Terrazas, perfilado como símbolo máximo de la opresión porfiriana, resultó tenazmente golpeado. En La Laguna, la reforma agraria de Lázaro Cárdenas terminó de desgajar el poder de los agricultores del algodón, enriquecidos a partir de 1880. Las distintas formas con que la revolución, y el Estado que gestó, actuaron sobre esos grupos propietarios, seguramente condicionaron su devenir en el medio siglo posterior a 1930.

7. La vinculación, tan directa como intensa, que la porción centro-oriental del norte de México mantuvo, desde el último cuarto de siglo, con una sociedad que protagonizaba la revolución industrial sugiere que, a este espacio situado debajo del Bravo, se lo debería analizar desde una perspectiva metodológica propia.

Perspectiva que supone: a) *regionalizar* el objeto de estudio, seguirlo en una dimensión menor a la del Estado-nación que se configuraba a fines del siglo XIX; b) atender con cierta prioridad, y con detalle, los ritmos y características de las actividades económicas, en lugar de sujetarse al seguimiento exclusivo de los sucesos políticos, de los hechos institucionales, o al discurrir de las difíciles relaciones entre México y los Estados Unidos; c) escrutar *conjuntamente* el espacio económico delineado desde 1850 por el norte de México y el sur de los Estados Unidos, perspectiva particularmente decisiva para el norte centro-oriental y Texas; d) situar la historia económica del norte mexicano, la de sus grupos empresariales y la de muchas de sus empresas en un contexto más próximo al que explica el crecimiento del norte de Italia o del norte español en vísperas de la Primera Guerra, en lugar de recluirla en las típicas, y tópicas, interpretaciones del subdesarrollo latinoamericano.

MAPA
EL GRAN NORTE ORIENTAL DE MÉXICO
Centros principales y ferrocarriles (1910)



Límites entre estados - - - - -
Ferrocarriles —————

BIBLIOGRAFÍA

- BARRAGÁN, Juan Ignacio (1993), "Empresarios del norte e importación de tecnología a principios del siglo XX", *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 6, Universidad Autónoma de Nuevo León, junio.
- y Mario CERUTTI (1993), *Juan F. Brittingham y la industria en México*, Monterrey, Urbis Internacional.
- CERUTTI, Mario (1983a), *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910)*, México, Claves Latinoamericanas.
- (1983b), *Economía de guerra y poder regional en el siglo XIX*, Monterrey, Archivo General del Estado de Nuevo León.
- (1985), "División capitalista de la producción, industrias y mercado interior. Un estudio regional: Monterrey (1890-1910)", *El siglo XIX en México. Cinco procesos regionales*, México, Claves Latinoamericanas.
- (1986), "El préstamo prebancario en el noreste de México. La actividad de los grandes comerciantes de Monterrey (1855-1890)", en Leonor Ludlow y Carlos Marichal (eds.), *Banca y poder en México (1800-1925)*, México, Enlace-Grijalbo.
- (1992a), "Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910). Experiencias regionales", *Anuario del IEHS*, 7, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil.
- (1992b), "Españoles, gran comercio y brote industrial en el norte de México (1850-1910)", *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 2, Universidad Autónoma de Nuevo León, febrero.
- (1992c), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México, Alianza Editorial, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (1993), "Investigación regional e historia económica y empresarial del norte de México (1850-1925). Aportes, carencias y sugerencias metodológicas", en coloquio Pasado, Presente y Futuro de la Historiografía Regional Mexicana, Taxco, mayo (mimeo).
- GONZÁLEZ QUIROGA, Miguel (1990), "Guerra y comercio en torno al río Bravo (1855-1867). Línea fronteriza, espacio económico común", *Historia Mexicana*, vol. XL, 2, octubre-diciembre.
- GONZÁLEZ QUIROGA, Miguel (comps.) (1993), *Frontera e historia económica. Texas y el norte de México (1850-1870)*, México, Instituto de Investigaciones Dr. Mora, Universidad Autónoma Metropolitana.
- COATSWORTH, John (1976), *El impacto económico de los ferrocarriles en el porfiriato*, México, SepSetentas.
- COWLING, Annie (1926), "The Civil War on the Lower Rio Grande Valley", tesis de maestría, Universidad de Texas en Austin.
- DELANEY, Robert (1955), "Matamoros, Port of Texas during the Civil War", *Southwestern Historical Quarterly*, vol. LVIII, abril.
- DIAMOND, William (1940), "Imports of the Confederate Government from Europe and Mexico", *The Journal of Southern History*, vol. VI, noviembre.
- GÓMEZ SERRANO, Jesús (1982), *Aguascalientes: imperio de los Guggenheim*, México, Fondo de Cultura Económica.

- GONZÁLEZ HERRERA, Carlos y Ricardo León (1992), "La grandeza viaja en tren", en XI Encuentro sobre la Formación del Capitalismo en México, Mérida, diciembre (mimeo).
- GONZÁLEZ QUIROGA, Miguel A. (1993), "La puerta de México: los comerciantes texanos y el noroeste mexicano, 1850-1880", *Estudios Sociológicos*, XI, 31.
- GRAF, LeRoy P. (1942), "The Economic History of the Lower Rio Grande Valley", tesis de doctorado, Harvard University.
- IRBY, James Arthur (1969), "Line of the Rio Grande: War and Trade on the Confederate Frontier. 1861-1865", tesis de doctorado, Universidad de Georgia, Athens.
- KUNTZ FICKER, Sandra (1993), "El Ferrocarril Central Mexicano", tesis de doctorado, El Colegio de México.
- LEAL, Juan Felipe (1976), "La política ferrocarrilera de los primeros gobiernos porfiristas y las compañías ferroviarias norteamericanas (1876-1884)", *Relaciones internacionales*, vol. XIV, Universidad Nacional Autónoma de México, julio-septiembre.
- GÁLVEZ GUZZY, Antonio (1975), "Grupos empresariales en los ferrocarriles mexicanos: el consorcio Southern Pacific-Union Pacific (1880-1914)", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 82, Universidad Nacional Autónoma de México.
- LEÓN, Ricardo (1992), "La banca chihuahuense durante el porfiriato", *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 2, Universidad Autónoma de Nuevo León, febrero.
- MAYER, Arthur James (1976), "San Antonio, Frontier Entrepot", tesis de doctorado, Universidad de Texas en Austin.
- NIEMEYER, E.V. (1966), *El general Bernardo Reyes*, Monterrey, Gobierno de Nuevo León, Universidad de Nuevo León.
- ORTIZ HERNÁN, Sergio (1987) *Los ferrocarriles de México. Una visión social y económica*, vol. I, México, Ferrocarriles Nacionales de México.
- PHILIPP, Walter Frisch (1952), *La sociedad anónima*, México, Porrúa.
- PLANA, Manuel (1984), *Il regno del cotone in Messico. La struttura agraria de La Laguna (1885-1910)*, Milano, Franco Angeli Editore.
- REED, S.G. (1981), *A History of the Texas Railroads*, Nueva York, Arno Press.
- TYLER, Ronie C. (1973), *Santiago Vidaurri and the Southern Confederacy*, Austin, Texas Historical Association.
- WASSERMAN, Mark (1987), *Capitalistas, caciques y revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854-1911*, México, Enlace-Grijalbo.
- MERCADOS Y EJE EMPRESARIAL EN EL NORTE DE MÉXICO. *Chihuahua, La Laguna y Monterrey (1870-1910)*.

■

***Enterprises and entrepreneurial groups in Northern Mexico
(1870-1920)***

ABSTRACT

Recent regional studies in economic and business history have amply demonstrated the strong ties which developed after 1850 between Northern Mexico and the United States economy. The dynamism of this frontier economy -in which the surging state of Texas must surely be included- gave rise, after 1870, to entrepreneurial groups ready to take advantage of the demands generated by two distinct markets: a) that of the United States with its Industrial Revolution in full stride, and with the largest national market created by capitalism; and b) an internal market clearly taking shape in Mexico, though at a slower pace.

This article describes and analyzes, within that context, the emergence, development and association of vigorous business groups in Chihuahua, the Laguna region and Monterrey (a city with the groups who are at present the most interested ones in the international expansion of Mexican economy).

■