

Barragán, Juan Ignacio y Mario Cerutti, *Juan Brittingham y la industria en México, 1859-1940*, Urbis Internacional, Monterrey, 1993, 199 pp.

Una de las temáticas que durante los últimos años han despertado un creciente interés entre los estudiosos de la historia económica y social de México ha sido, sin duda, la evolución de los grupos sociales dominantes y su participación en el desarrollo de la economía del siglo XIX. El examen de las diferentes modalidades de acumulación de capital a través de la diversificación de actividades productivas, así como de la estructuración de fortunas, ha ido delineando una dinámica empresarial reflejada nítidamente en algunas regiones del norte del país.

Los estudios sobre historia económica y empresarial realizados desde 1977 por Mario Cerutti en Monterrey, se han ubicado en un ámbito regional articulado como espacio económico para esclarecer procesos vertebrales del siglo XIX dentro del contexto de la formación del Estado nacional.

La perspectiva metodológica de Cerutti para estudiar el norte mexicano se ha centrado en la regionalización del objeto de estudio, atendiendo prioritariamente y en detalle los ritmos y características de las actividades económicas, más que los aspectos meramente políticos; analizando conjuntamente el espacio económico delineado desde mediados de siglo por el norte de México y el sur de Estados Unidos, y reconociendo a los grupos empresariales que actuaron con la lógica capitalista de obtener las mayores

ganancias posibles por medio de la diversificación de sus inversiones en la industria, en la tecnología de vanguardia y en las finanzas, así como en su participación contundente tanto en el mercado interno como en el externo.

Los estudios emprendidos por Cerutti se orientaron, desde sus inicios, hacia el examen de los mecanismos que dieron lugar al surgimiento y consolidación de las formas capitalistas de producción en el noroeste mexicano, así como al nacimiento y articulación de una burguesía asentada en Monterrey, conformada como fracción de la clase dominante que destacó durante la última década del siglo XIX y la primera del XX.

Sin embargo, el objeto de estudio de Cerutti fue ampliando el ámbito regional a medida que las investigaciones profundizaron en las actividades económicas expandidas en el gran norte centro-oriental, cuyos "pivotes estratégicos" fueron Chihuahua, La Laguna y Monterrey. Gracias al tendido de las líneas férreas troncales, este espacio económico fue impactado por el mercado de Estados Unidos y participó en la articulación del mercado interior que, hacia finales del siglo, empezaba a perfilarse como nacional. Estos tres pivotes económicos, conectados por las redes ferroviarias, protagonizaron una vigorosa actividad, ligada principalmente a la industria y a la banca, y conformaron un eje empresarial integrado por capitales regionales.

La Laguna, compartida por Durango y Coahuila, destacó como una de las principales zonas algodoneras que, con el paso de los ferrocarriles, experi-

mentó en poco tiempo las formas más modernas de las distintas actividades económicas. Las investigaciones más recientes sobre la historia empresarial del norte de México y el análisis que Cerutti y Juan I. Barragán hacen del archivo del empresario Juan F. Brittingham, arrojan otra peculiaridad sobre esta rica comarca: haber sido durante el porfiriato, el corazón regional donde confluyeron los capitales provenientes de las áreas más dinámicas del norte mexicano. En La Laguna se originó un empresariado local que no sólo reinvertió en la comarca, sino que a su vez, dividió sus capitales a través del eje empresarial que descendía desde Chihuahua y se prolongaba hasta Monterrey, coadyuvando a su notable crecimiento económico.

En este contexto surge la figura de Juan F. Brittingham, cuyos negocios fueron un claro reflejo del proceso de conformación de ese eje empresarial que tuvo en la comarca lagunera su principal eslabón, su punto de amarre de capitales procedentes principalmente de Gómez Palacio y Torreón, así como de su entorno inmediato. Estas localidades se convirtieron en símbolos del vigoroso norte mexicano, expresados en compañías surgidas y alentadas por el régimen de sociedades anónimas que estipuló la normatividad porfiriana. Entre ellas, las más destacadas fueron el Banco Minero de Chihuahua, el Banco de La Laguna, el Banco Mercantil de Monterrey, el Banco de Nuevo León, el Banco de Coahuila, la fábrica La Esperanza, la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, Cementos Hidalgo y Vidriera Monterrey.

El caso de Brittingham, como lo destacan los autores, es particularmente interesante por tratarse de un ciudadano estadounidense que, asentado en Gómez Palacio, encontró las condiciones para su desenvolvimiento personal y empresarial, contribuyendo de una manera muy significativa al desarrollo de la economía y de la tecnología industriales de México.

Brittingham se nos presenta no sólo como el empresario involucrado en muchos de los negocios más importantes del noreste mexicano, sino como el hombre emprendedor que a través de su trayectoria personal y profesional pone al descubierto su concepción del mundo, sus motivaciones, sus hábitos, su habilidad para relacionarse socialmente, su trato personal, sus éxitos e incluso sus fracasos.

Según los autores, uno de los elementos que contribuyeron a delinear su perfil empresarial fue la manera en que se entregó a sus actividades, la cual refleja su filosofía del trabajo. Para Brittingham lo importante era desempeñar el trabajo que se ama, obtener el respeto de los demás, y sobre todo, lograr una independencia económica basada en el ahorro. Todo esto venía aparejado con el éxito. Debido al valor que le atribuyó al trabajo, a través de su vida destacaron las actividades de tipo productivo, más que las inversiones puramente especulativas. Con el argumento de que solamente utilizaba sus recursos para la creación de empresas prometedoras, jamás compró propiedades para venderlas, nunca adquirió una casa para él, ni invirtió en negocios mineros o inmobiliarios.

En contraste con el elitismo carac-

terístico de la mayoría de los industriales de la época, en la obra se resaltan las facetas del patrón benefactor preocupado por sus trabajadores, comparado con aquellos empresarios “utopistas” y paternalistas —seguidores de las teorías de Fourier y Owen—, que llegaron a Estados Unidos a mediados del siglo XIX.

En su perfil empresarial destacan las estrategias de inversión y la habilidad para la acumulación de lo que Barrañán llama “capital social” dentro de las elites empresariales norteamericanas, es decir, la elaboración de redes de contactos en el mundo de los negocios como medio para alcanzar el éxito en sus empresas. Entre ellas, la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, situada en Gómez Palacio, que fue dirigida por Brittingham durante 27 años y ha sido considerada una “proeza de concertación”, ya que logró conciliar intereses divergentes de capitales, industriales y hacendados bajo un criterio común.

La creación de la Jabonera reafirmó el eje empresarial Chihuahua-La Laguna-Monterrey en un momento decisivo de unión de capitales norteamericanos procedentes de diversas esferas de la actividad económica, que operaban simultáneamente en la industria fabril, la agricultura, la ganadería, la minería, las finanzas y los servicios. La estrategia de Brittingham —llevar a cabo una política de alianzas para uniformar criterios de operación en lugar de competir—, fue uno de los puntos claves para la configuración y crecimiento de la Jabonera que, sin lugar a dudas, funcionó como motor principal de su acumulación de capital. En su ramo,

esta empresa fue considerada la más importante de América Latina, ya que desde el punto de vista técnico tuvo perfiles impresionantes; y en cuanto a producción, niveles altísimos que le permitieron alcanzar y mantener el monopolio del aceite de algodón y sus derivados en la región.

A Brittingham se le analiza también en su segunda arista relevante: la del banquero. Su actividad en la banca surge del constante interés por incrementar su capital y se fragua con el afianzamiento del eje de intereses nacido en Chihuahua y rematado en Monterrey, con prolongaciones hacia Saltillo y Durango, lo que revela su activa y tenaz participación en la creación del Banco de la Laguna y su incursión en el sector financiero, gracias a un alto nivel de relaciones con los capitalistas de la región. Como lo señala Cerutti, “si su experiencia industrial nace de sus relaciones con Luis Terrazas, la financiera se nutre de su amistad con Creel”. Todo lo anterior se inserta en la dinámica especial que refleja las profundas transformaciones económicas del norte mexicano.

Otro tema ampliamente tratado en la obra es la contribución de Brittingham en los orígenes de la industria cementera mexicana. Ahí se pone de manifiesto su visión sobre las posibilidades de una industria nueva que tendrá una extraordinaria expansión durante el siglo XX. Con su característico sistema de alianzas y vínculos de capitales regionales, participa en la creación de Cementos Hidalgo, empresa que tendrá una sólida penetración en el mercado del norte del país y de la ciudad de México, y que hacia la terce-

ra década del siglo se fusionará con Cementos Monterrey para constituir el importante grupo industrial Cementos Mexicanos. Después de haber sido líder de la industria cementera mexicana durante cuarenta años —periodo en el que se gestaron las raíces de la moderna industria de la construcción en México—, al momento de su muerte, en 1940, Brittingham se había mantenido como el accionista más importante de la empresa.

Otra faceta que esta obra nos ofrece sobre la actividad empresarial de Brittingham es su participación en la industria vidriera nacional, la cual fructificó en uno de los actuales grupos industriales más importantes del país: el grupo Vitro. Su origen se remonta hacia finales de la primera década de este siglo, cuando fue creada Vidriera Monterrey como resultado de la unión de dos grupos empresariales, uno regiomontano y el otro constituido principalmente por chihuahuenses y laguneros, entre ellos Brittingham, los cuales aportaron un ingrediente que a la larga vino a darles el éxito seguro: la tecnología Owens para la fabricación automática de envases de vidrio. Para los años veinte y treinta, Vidriera Monterrey logró multiplicar su producción, diversificar sus productos, integrar departamentos de materias primas y de fabricación de maquinaria, así como crear nuevas empresas, constituyendo un gran grupo industrial.

El seguimiento de la trayectoria empresarial que hacen Barragán y Cerutti de Juan F. Brittingham, así como de las empresas en las que participó, nos brinda una amplia perspectiva de la historia económica regional, constituyendo

una valiosa aportación al estudio de la historia empresarial de México.

La obra, basada fundamentalmente en el archivo personal de Brittingham, compuesto por más de 60 000 documentos fechados entre 1893 y 1940, está presentada en una cuidada edición de lujo que contiene numerosas fotografías inéditas.

Graziella Altamirano
INSTITUTO MORA

Selser, Gregorio, *Cronología de las intervenciones extranjeras en América Latina*, CIIH-UNAM/UAM-A/UOM, México, 1994, t. 1, 1776-1848 (Cuadernos del CIIH).

Éste es el esquema de la historia de una vida, de una pasión, de una militancia, de una conducta. Una conducta ejemplar puesta al servicio de una nación, Argentina.

Y de un continente: nuestra América.

Es un esquema histórico que no descubre secretos íntimos ni penetra en los recovecos de las intenciones. No se mueve entre interpretaciones ni lúcidas ni brillantes ni capciosas, para explicar el personaje de quien se trata. Por el contrario, será el personaje quien tendrá a su cargo el descubrirse en pensamiento ante el lector, mostrándose en su combate, en su agonía. Tendrá que aparecer mostrándose a sí mismo a través de una brega que superó media centuria en batalla áspera y ardorosa, siempre esperanzada, nunca declinada, adolorida, ni lamentada. Y constantemente altiva.

Las anteriores palabras corresponden al texto elaborado por don Gregorio