

COYUNTURA ECONÓMICA SOBRECALENTADA

Al parecer se había restablecido de nuevo, por lo menos momentáneamente, la paz con la Superintendencia, y el prestigio del Banco Alemán Antioqueño estaba tan sólidamente cimentado ante los ojos del público que la campaña abierta llevada a cabo contra él no le causó ningún daño comercial; al contrario, los negocios marchaban mejor que nunca: no era necesario que invirtiéramos tiempo y energía en búsqueda de transacciones. La dificultad de nuestra tarea consistía más bien en realizar de forma acertada una selección entre la cantidad de negocios que nos presentaban, pues el aún persistente caudal de préstamos financieros estadounidenses, junto con los altos precios alcanzados por los productos de exportación colombianos como el café, bananos, cueros, etc., habían generado una marea de empresas especulativas en Colombia, debido a la cual toda la situación económica tenía una base muy poco saludable.

En Medellín, que se había convertido durante los últimos años en el centro industrial más importante del país, las señales de un desarrollo insalubre consistieron, sobre todo, en un aumento desmedido de los precios de las acciones de las empresas, incluido nuestro banco, así como de los bienes inmobiliarios en la ciudad y en sus alrededores. Recuerdo que en las sesiones de la Cámara de Comercio señalé de manera reiterada los peligros que amenazaban a la situación general ocasionados por esas exageraciones; les pedí repetidas veces a mis colegas prestar atención a que ya no había casi ningún edificio de viviendas decente en la ciudad que valiera menos de treinta mil pesos, que con un interés aunque sea solo del 6% —que era el mínimo con el cual se podía contar en ese momento— debía rendir por lo menos una renta anual de mil ochocientos pesos, y que para la gran mayoría de la población urbana mil ochocientos pesos era un buen ingreso anual, por lo tanto, era obvio que a la larga los precios inmobiliarios y de renta debían bajar de nuevo o que los ingresos de grupos muy grandes de la población deberían ser aumentados de modo enorme.

La respuesta a mis discursos pesimistas fue lo que me contestó un día mi buen amigo Enrique Mejía O., en aquel entonces presidente de la Cámara de

Comercio e incluso dueño de numerosas casas: “¡Los extranjeros no entienden de eso!”. Pocos años después, cuando comenzó el por mí temido retroceso de los precios inmobiliarios, Enrique Mejía O. perdió toda su fortuna.

Otro buen amigo, Manuel M. Escobar O., también demostró ser igual de ciego con respecto a los peligros de la situación. Estaba muy involucrado en acciones de todo tipo y con motivo de una caminata compartida me mostró una pradera en el barrio Berlín, ubicada quizás unos dos kilómetros a las afueras de la ciudad, a la que llamaba su “reserva”. La pradera tenía doscientos mil metros cuadrados y por cada metro cuadrado ya le habían ofrecido repetidas veces, como me dijo, un peso. Le aconsejé enfáticamente vender rápido, pero solo tuvo una sonrisa arrogante por respuesta. Él también se fue a la quiebra pocos años después.

Casi al mismo tiempo que se hizo notar la actitud hostil de la Superintendencia hacia nuestro banco comenzaron los dos viejos bancos de la capital, el Banco de Bogotá y el Banco de Colombia, a aumentar sus capitales, y al igual que nosotros, a expandirse mediante la fundación de sucursales por todo el país. Aunque este desarrollo en sí no nos agradó, en ese momento convenía bastante, ya que nos dio la posibilidad de deshacernos de una parte no deseada de nuestra clientela. Debíamos aceptar que al público este proceso le parecía una especie de retroceso en la gestión de nuestro banco y un avance de la competencia; sin embargo, mediante esta estrategia se evitó más de una pérdida al Banco Alemán Antioqueño que en caso contrario habría sido inevitable.

Con la opinión de que la situación económica ya no tenía una base sólida y el riesgo de un repentino y violento cambio aumentaba a diario, yo estaba bastante solo en esos días. Al igual que en los Estados Unidos, pocas personas creían que el auge, ya con duración de unos cuantos años, podría experimentar un final nefasto. Por el contrario, se creía que la nueva era dorada recién había empezado. Quien formulaba una advertencia gozaba de pocas simpatías. También los miembros de nuestro Consejo colombiano, con la única excepción de Alejandro Echavarría, se habían emocionado en mayor o menor grado con la fiebre reinante. En una conversación confidencial mantenida con él señaló que a pesar de la vieja y sólida amistad que nos unía con los demás miembros del Consejo de Supervisión, sería necesario a partir de ese momento hacer un control más estricto en cuanto a sus obligaciones para con el banco de lo que había sido antes, porque sin ninguna duda algunos de estos amigos habrían ido más allá en sus negocios de lo que era deseable en beneficio de su propia solidez.

A quien don Alejandro se refería principalmente era a la empresa Escobar & Cía. Sus dueños, los hermanos Manuel María y Luis María, habían hecho

ganar al banco desde su fundación como nadie en Colombia. Eran muy eficientes, cada uno en sus áreas comerciales, y gozaban del mayor respeto y de óptima reputación. Sus solicitudes de crédito siempre eran aprobadas sin discusión. Respondían a esa confianza permitiendo al banco, es decir, a mí, una total inspección de sus negocios. Pero ambos eran también muy seguros de sí mismos y susceptibles, por lo tanto, dadas las muchas pruebas de amistad y servicios que personalmente recibí de ambos caballeros, fue una tarea bastante delicada comunicarles que habían tomado demasiado crédito. Pero una casualidad vino a ayudarme.

Incluso entre los dos hermanos habían surgido fuertes divergencias de opinión sobre la conducción de sus negocios y la situación económica en general. Don Manuel creía en el aumento sin fin de los precios, especialmente en los mercados inmobiliario y bursátil, mientras que don Luis era uno de los pocos que creían reconocer los abusos de la situación comercial y temían un retroceso peligroso. El ambiente entre ellos se deterioró tanto que ya no pudieron conversar con calma sobre las diferencias de opinión, sino que se comunicaban de forma escrita. Normalmente yo recibía esta correspondencia para leerla y a través de un prudente apoyo de las razones planteadas por don Luis se logró que, al restringir ciertas transacciones, se redujera de forma significativa el crédito en el banco. Según un balance que don Manuel una vez me mostró en ese tiempo con orgullo, el capital de la empresa ascendía a no menos de un millón y medio de pesos. Consistía, principalmente, en la propiedad de inmuebles urbanos y acciones de empresas locales, cuyos valores pocos años después se reducirían mucho. Don Manuel, a quien era imposible convencer de alguna manera, ante la proximidad de tal peligro debió pagar por su fe ciega, perdiendo casi toda su fortuna durante la crisis económica que comenzó a fines de 1929. Don Luis, que había vuelto a dedicarse a tiempo, en forma exclusiva, a la ganadería, en la cual era un experto de primer nivel, sobrevivió a la tormenta con pérdidas tolerables que, en los años posteriores, incluso pudo recuperar de nuevo de manera parcial.

Las exageraciones en el área económica me hicieron sentir gradualmente preocupado hasta por el destino de mis ahorros, que en el transcurso de los últimos años había alcanzado un nivel nada insignificante y los había invertido, no solo en acciones del Banco Alemán Antioqueño, que consideraba lo más seguro, sino también en las de otras empresas colombianas.

Aunque los negocios de estas últimas iban muy bien, era claramente visible que los precios a los que se compraba sus acciones no guardaban proporción con la realidad. Por lo tanto, decidí vender todas las acciones, con excepción de las del Banco Alemán Antioqueño. Cuando encargué la venta al agente de bolsa Enrique Estrada, me miró como si dudara de mi cordura. “Usted está

regalando las cosas si vende a los precios actuales”, dijo. En realidad, con una espera más prolongada hubiera podido obtener precios considerablemente mejores; sin embargo, en ese caso, hubiera sido bastante posible que desperdiciara el momento favorable para la venta y perdiera la mayor parte del dinero invertido, como les sucedió a muchos de mis conocidos.



Paseo de la familia Sitarz, marzo de 1928

A comienzos de abril de 1928 emprendí un viaje para visitar nuestras sucursales en Bogotá, Girardot, Honda, Cali y Armenia. Elisabeth me acompañó en una parte de él, pues deseaba conocer la capital del país, volver a ver a su hermano Herbert, que estaba empleado desde febrero en la sucursal de Honda, y visitar a una excompañera del colegio, Marga Kämerna, que se había

casado con Heinatz, el gerente de la sucursal en esa ciudad. Ambos se habían conocido en Bremen, en nuestra boda.



Banco Alemán Antioqueño, Bogotá

Fuente: Banco Alemán Antioqueño, Medellín, sin dato de paginación.

En Bogotá visité al gerente de la Superintendencia Bancaria, el doctor Gonzalo Córdoba, a quien conocía hacía años y con el que siempre había mantenido una relación muy amistosa. Venía de una de las mejores familias de Popayán, si no me equivoco, y siempre lo había considerado un caballero. Él me recibió de nuevo con la mayor amabilidad y nuestras conversaciones fueron como si los incidentes desagradables entre sus autoridades y el Banco Alemán Antioqueño nunca hubieran tenido lugar; incluso hoy pongo en duda que haya sido el motor de los ataques malintencionados a este. Cuando me

disponía a partir de Bogotá, inesperadamente vino a la estación de ferrocarril para desearme allí, una vez más, feliz viaje.

En vista de las dificultades del viaje de Bogotá a Armenia y Cali, y del retorno, que conducía por el alto paso del Quindío y en esa parte aún había que cabalgar, Elisabeth se quedaría en Bogotá, en casa de Krische, quien también se había casado el año anterior en Alemania. Para ahorrar tiempo y evitarme el regreso a esa ciudad, Elisabeth debía encontrarse conmigo en Girardot en el momento adecuado. El viaje en tren desde Bogotá hasta allí podía hacerlo fácilmente sola.

Sucedió según estaba planificado y viajamos juntos a Honda, donde nos quedamos solo algunos días. A la pequeña sucursal todavía le iba bien, a pesar de que la gerencia de Heinatz había empezado a dejar algo que desear, ya desde un tiempo atrás. En él se había producido un deplorable cambio desde su casamiento con una mujer superior en inteligencia que, lamentablemente, no lo influenciaba de modo favorable. Pese a que en el pasado había reconocido a menudo con franqueza que su fuerte no era una gran inteligencia, sino su esmero en la ejecución de las directivas dadas a él y su aplicación al trabajo, y que se consideraba afortunado de haber logrado en relativamente pocos años el puesto de gerente de sucursal, cuyos ingresos en los últimos años buenos habían superado varias veces la suma de diez mil pesos, desde hacía cierto tiempo se mostraba muy insatisfecho, afirmaba que sus logros no habían sido reconocidos lo suficiente y durante varios casos infringió la política comercial prescrita.

Particularmente complicado se había vuelto el trato con él después de que hubiera asumido la dirección de la sucursal en Barranquilla durante la licencia en Europa de Reissner. En ese puesto cometió grandes errores que solo pudieron ser remediados con dificultad, a pesar de negarse tercamente a reconocerlos como tales; ¡por el contrario!, sostuvo haber logrado cosas brillantes y culpaba al banco, es decir, sobre todo a mí, de evaluar injustamente sus logros. En realidad, la estadía en Barranquilla había sido para él en todo sentido funesta. No solo la confianza del banco en él había comenzado a resquebrajarse, sino que él y su esposa, joven y amante de la diversión, adoptaron el tren de vida de la colonia alemana, en su mayoría muy despreocupada, y por primera vez en su vida Heinatz gastó también más dinero de lo que debería. A los ojos de esta colonia alemana, cuyos miembros en su mayoría iban en descenso, Heinatz aparentaba ser no solo el gerente exitoso, sino también el constructor de la sucursal de Honda y este reconocimiento, no del todo legítimo, se les subió a la cabeza a Heinatz y a su esposa.

Unos meses después de la visita con Elisabeth en Honda, Heinatz dejó el banco muy ofendido porque en su opinión no le mostraban el reconocimiento

que merecía. Había establecido gran amistad en Barranquilla con la empresa Breuer, Möller & Co. y comenzó con su ayuda como comerciante independiente en Honda. Su capital ascendía a algo más de veinte mil pesos, que había ahorrado en el banco. La empresa fue un fracaso desde el principio. Heinatz, de naturaleza por completo subalterna, no tenía ni la más mínima capacidad para ser comerciante independiente. Si mal no recuerdo, el asunto terminó después de más o menos un año, con una pérdida de ochenta mil pesos para la empresa Breuer, Möller & Co.; tampoco quedaba mucho de los veinte mil pesos de Heinatz. A partir de ese momento descendió en forma acelerada y su prestigio, que solía ser tan bueno, se hizo pedazos. A pesar de la gran aplicación al trabajo que desplegó de nuevo en años posteriores y la extrema modestia personal, nunca más pudo otra vez salir a fuerza de trabajo de las condiciones miserables en las cuales se había precipitado de forma tan repentina.

El hermano de Elisabeth, Herbert, me había pedido en mi última estadía en Bremen conseguirle un lugar de trabajo en el Banco Alemán Antioqueño en Colombia. Me vi obligado a negarle este deseo porque yo estaba convencido de que no era apto, ni por su salud ni por su forma de ser en general, para una actividad exitosa en Colombia. Pero le conseguí un puesto en la sucursal del banco en Bremen.

Allí recurrió a Thiel, ahora sin mi conocimiento, y le pidió que lo trasladara en caso oportuno a Colombia. Thiel, al que la tarea de conseguir personal le causaba de forma permanente grandes dificultades y que desde entonces se había familiarizado con Herbert como una persona honesta y siempre dispuesto a ayudar, decidió concederle ese deseo y enviarlo a Colombia, a pesar de conocer perfectamente mi posición contraria al respecto.

En el momento de nuestra visita en Honda, Herbert se encontraba allí desde hacía unos tres meses y estaba claro que todavía no se había acostumbrado a las condiciones de vida, solo veía los inconvenientes de su nuevo entorno y se sentía totalmente desdichado. Pero parecía tener todavía la buena voluntad de adaptarse a la vida allí e integrarse al trabajo. Por lo tanto, fue una triste sorpresa para nosotros y un duro golpe para Elisabeth recibir la noticia desde Honda por teléfono, el 25 de mayo de 1928, de que Herbert había fallecido después de una enfermedad corta y repentina. Está sepultado en el cementerio de esa ciudad, ubicado en una loma en la orilla izquierda de Quebradaseca, un pequeño y, como su nombre lo indica, a menudo seco afluente del Magdalena. En mis visitas posteriores, con años de diferencia, siempre encontré el lugar en buenas condiciones; no causa una impresión desagradable y para el visitante ofrece una bella vista de las montañas circundantes de Honda.

Al regresar a Medellín informé al Consejo de Supervisión, como de costumbre, mis impresiones del viaje y en especial las conversaciones con el superintendente de bancos. Sin embargo, las expectativas de haber superado las dificultades tenidas con las autoridades se evidenciarían como prematuras. Pero los negocios del banco marchaban, mientras tanto, tan bien como siempre.

El 31 de agosto de 1928 nació nuestro segundo bebé, una hija, que recibió el nombre de Anneliese Lotte. No fue un parto fácil, mas todo terminó bien. El doctor Jiménez intervino en la llegada de la niña al mundo.