

nuestro Roger y Rockefeller. Washington era tan apto en negocios rurales como muchos de nuestros reyes occidentales de la explotación ganadera y forestal del Oeste. Anuncios hay en el periódico de Franklin *The Gazette*, que contienen claros indicios de que aquel filósofo, en la primera mitad de su vida, se ocupó en la compra y venta de esclavos. Al mismo tiempo que Jefferson, pública y privadamente, condenaba la esclavitud y temía que la cólera de un Dios justo descargara sobre su patria por consentir semejante institución, él se conducía como los meridionales de su clase y posición: tenía esclavos. Alexander Hamilton fue el alma de un monopolio acaparador que, si hoy se intentara en cualquiera de nuestras ciudades, produciría un escándalo y daría lugar a furiosas protestas. Yo cito el pasado no como tiempo en que la naturaleza humana fuera mejor que hoy, sino como tiempo en que había más igualdad de condiciones.

En aquellos primeros días de la República todos podían ganarse la vida sin dependencia de otro. Ahora muchedumbres hay obsesionadas por el miedo a la miseria. Todo se sacrifica en la lucha por la existencia. Por más que nuestra forma de Gobierno sea republicana y no tengamos las distinciones sociales de la Monarquía, la superabundancia acumulada por los privilegiados está por cima de la de los príncipes. Ciudadanos republicanos llegan a ser príncipes en la riqueza. También serán, efectivamente, Príncipes del Privilegio.

LIBRO II

LOS PRÍNCIPES DEL PRIVILEGIO

CAPÍTULO PRIMERO

TIPOS DE PRÍNCIPES DEL PRIVILEGIO

Que las grandes fortunas particulares proceden del privilegio de apropiación de los dones de la Naturaleza, puede probarse con resplandecientes ejemplos. La fortuna colosal de Astor es conspicua.

Un ciudadano americano por nacimiento, Mr. William Waldorf Astor, se expatrió voluntariamente para hacerse súbdito británico. Pocos nobles ingleses son tan poderosos en riqueza. Como propietario de una parte de Nueva York, podría, si quisiera, rodearse de una escolta de sirvientes con librea, cien veces mayor que la de seiscientos que acompañaban al conde de Warwick (hacedor de Reyes) cuando iba o venía del Parlamento (1).

John Jacob Astor, fundador de la familia, era hijo de un carnicero al por menor: pródigo y alegre. Nació en Waldorf, en el Ducado de Baden (Alemania) en 1763. Un hermano mayor, George Peter Astor, se había ido a Londres y allí estableció la casa Astor & Broadwood, fabricantes y vendedores de instrumentos de música. Cuando John Jacob tenía

(1) Se refiere a la Historia de Inglaterra en el siglo xv.—*N. del T.*

quizá dieciocho años fue a Londres colocado en casa de su hermano. Pero deseaba irse con otro hermano establecido en América, Henry Astor, el cual tenía una pequeña carnicería en la ciudad de Nueva York. En noviembre de 1783, con su traje bueno de los domingos, siete flautas y unas cinco libras esterlinas en dinero, todo lo que él poseía en este mundo (1), tomó pasaje de proa para Baltimore, a donde llegó en marzo siguiente. En seguida se fue a Nueva York. Durante la travesía aprendió de un compañero de viaje algo del comercio de pieles. Se interesó en él y a su llegada tuvo una colocación modesta con un cuáquero, llamado Robert Browne, que se dedicaba a ese negocio. El joven Astor era sufrido, sobrio y de buenas costumbres, y en poco tiempo pasó de apalear pieles a comprarlas. Con un lío a la espalda recorría todo el estado de Nueva York. A los tres años se estableció en el comercio de peletería por cuenta propia. Puso una pequeña tienda en Water Street, Nueva York. Únicamente la tenía provista de unos cuantos juguetes y baratijas para dar a los indios a cambio de pieles. El uso de pieles estaba entonces en boga en Europa y en América, así que la demanda era extraordinaria. El joven Astor pronto estableció relaciones comerciales con Londres, haciéndose agente en Nueva York de la razón social Astor & Broadwood de instrumentos musicales. Se mudó a un gran almacén en Gold Street, en el que puso la muestra de «Piel y Pianos». Prosperó tanto el comercio de pieles que, en 1794, Astor tenía ya un barco que llevaba pieles a Londres y volvía con otros artículos. En 1800 extendió su comercio a China, exportando pieles e importando té. Era incansable, excelente organizador, hábil comerciante y excepcionalmente tacaño con todo el mundo, excepto con los individuos de su familia. En 1800, próximamente a los quince años de negocios, dice Parton, que se le evaluaba su fortuna en un cuarto de millón de dólares. Si Mr. Astor no hubiera dejado a sus herederos más que sus negocios de co-

(1) *Vida de John Astor*, por Parton, pág. 28.

mercio, probablemente no existirían los millones de Astor de hoy. Porque, según está bien demostrado, la inmensa mayoría de las empresas comerciales o industriales, más o menos tarde, fracasan. Lo que hizo el fundador de la fortuna fue emplear, en una forma de privilegio, la que él había hecho en el Comercio. Compró terrenos en la ciudad de Nueva York.

Mr. Parton dice: «Teniendo una fe ilimitada en el destino de los Estados Unidos y en la futura supremacía comercial de Nueva York, su costumbre, próximamente desde el año 1800, fue invertir sus ganancias en la compra de solares y terreno en la isla Manhattán». Rara vez se dedicó a la especulación territorial en otra parte, como cuando adquirió casi la tercera parte del condado de Putnam por 20.000 dólares en el estado de Nueva York, en 1809. En 1827 lo vendió en medio millón de duros. También ganó dinero de otras maneras. Por ejemplo, al comienzo de la corta guerra de 1812, compró obligaciones de los Estados Unidos a 80, que al año se cotizaron a 120. Mas, desde 1800 hasta su muerte, en 1847, el principal negocio de Astor fue la especulación territorial en la isla Manhattán. Como dejamos dicho, había empleado en empresas mercantiles 250.000 dólares. A su muerte, cuarenta y siete años después, se calculaba que ese cuarto de millón se había convertido en 20.000.000 de dólares. Este gran aumento provenía principalmente del aumento de valor de su propiedad territorial. Siempre exigió hasta el último dólar de sus rentas, aun en la época en que había llegado a tal extremo de debilidad física, que, como un niño, se alimentaba al pecho de una mujer e imposibilitado para pasear en coche, tenía que ser mecido diariamente en una manta para proporcionarle un pequeño ejercicio corporal.

Difícil es saber con precisión lo que hoy comprenden y valen las propiedades de Astor. Están repartidas y pertenecen a diferentes apellidos. Los Astor tienen además por sistema, como todos los dueños de grandes estados, guardar secreto sobre todo cuando concierne a sus posesiones. Sin embargo, parece aproximadamente exacto que todos los es-

tados de la familia en la ciudad de Nueva York, representan unos 400.000.000 de dólares. Mr. Burton J. Hendrick, en *McClure's Magazine*, de abril de 1905, escribiendo sobre algunos aspectos de este asunto, hacía notar que, mientras que a la muerte de Astor se valuaba la fortuna en 20.000.000, cuando William B. Astor murió en 1876, había aumentado a 100.000.000; en 1890, personas competentemente autorizadas la calculaban en 250.000.000, y, en la actualidad, las fortunas de los Astor repartidas en distintas ramas de la familia, ascienden, por lo menos, a un total de 450.000.000 de dólares.

Desde que el primer Astor hizo sus primeras compras, hace cien años, la isla Manhattan ha pasado de 60.000 habitantes a 2.000.000. También sus inmediaciones han crecido inmensamente en población. Los Astor nada han tenido que hacer, en tanto que la creciente población de Nueva York les amasaba una gran fortuna. El Persa del cuento antiguo descubrió que cuanto más comía más tenía que comer. Así sucede con los Astor. Ellos invirtieron una suma en sus primeras compras de terreno hace ya algunas veintenas de años, y hoy se encuentran conque en la mayor urbe de América tienen propiedad territorial, quizá por más de dos mil veces la cantidad que John Astor empleó. Es como comerse una torta y conservarla después de comida, por efecto de ir creciendo mientras se come, la parte no comida aun, en muchas veces el tamaño de la primera torta.

Tan importantes son los negocios del estado de Astor o de «los estados de Astor», puesto que la propiedad está dividida en varias partes, que el que los maneja tiene un sueldo igual al que la nación paga al Presidente de la República: 50.000 dólares al año. Este apoderado cobra las rentas. De ellas toma, para pagar anualidades regias a los individuos de la familia Astor. El resto se emplea en mejoras y en la *compra de más terrenos* en la ciudad de Nueva York.

El valor de las casas en los terrenos de Astor es, sin género de duda, un valor que procede del trabajo humano. Es,

sin embargo, un valor que tiene que ser constantemente defendido de los ataques de la Naturaleza y de las injurias del tiempo que destruyen todos los productos del trabajo. Pero estas causas de destrucción ¿en qué destruyen el valor del terreno? Cualquiera que sea la suerte que corran toda clase de mejoras, la tierra cada vez vale más, a medida que la población aumenta. Este valor de la tierra o valor del solar, como también se le llama, no es un valor creado por el trabajo. Es un valor que procede de la facultad que confiere la propiedad territorial a su dueño para que pueda lucrarse con el trabajo o con el fruto del trabajo de los que desean utilizar el terreno. A medida que la población crece, crece la competencia para utilizar los terrenos de Astor. El apoderado de Astor no tiene necesidad de edificar ni de hacer mejoras de otra clase. Las personas que necesiten sus tierras pagarán un buen arrendamiento, aunque se trate de eriales, y tendrán que hacer ellas las mejoras. Y conforme la población vaya creciendo y con ella la competencia, irán siendo los arriendos más caros en las sucesivas renovaciones de contrato.

Entiéndaseme con claridad. No me refiero en lo más mínimo a los Astor personalmente. No pongo en tela de juicio su derecho a una alta consideración moral en la sociedad. No tengo agravios con las riquezas por ser riquezas. Estoy describiendo meramente dónde residen y cómo funcionan los privilegios particulares. Se da el caso de que los Astor poseen una de las formas de privilegio.

Los Astor no deben su gran riqueza a la conquista. Tampoco la deben a la laboriosidad, una vez que las ganancias del primer Astor fueron pequeñas en relación con la fortuna actual. Sus descendientes poco o ningún trabajo productor han desarrollado, como no sea mejorar los estados, que se han mejorado a sí mismos, hablando figuradamente, con la renta. Los Astor actuales han llegado a ser más ricos que el Conde de Monte Cristo de la novela, en virtud de un privilegio creado por la ley y aprobado por la costumbre. Su privilegio tiene, pues, la sanción legal y social. Mr. John Jacob

Astor, el progenitor, compró terreno en la isla Manhattán por una friolera. El aumento de la población hizo lo demás. Los Astor son Príncipes del Privilegio, porque son Príncipes de una considerable parte del suelo de Nueva York. Ellos se han reservado esa parte de la Naturaleza con perjuicio de la población.

Acabamos de ver el proceso mediante el cual la apropiación particular de un valor, no creado por el trabajo, sino por un dón de la Naturaleza, amontona una fortuna gigantesca.

Pongamos un ejemplo de otra clase: de grandes fortunas particulares procedentes de la riqueza minera de la Naturaleza, tal como nos le ofrece la fortuna del difunto John W. MacKay. Con justicia se ha dicho de él que fue un gran hombre, bueno y caritativo, y que ninguna de sus buenas cualidades desmerecieron con la riqueza. Mas ¿cómo la consiguió? ¿Sólo con su trabajo o con su trabajo y además el privilegio?

Mr. MacKay vino al mundo en Dublín, Irlanda, en 1831. Sus padres eran pobres, y él vino a Nueva York cuando muchacho; se colocó en el escritorio de William H. Web, de construcciones navales, y aun no tenía veinte años cuando se fue a California, poco después de haberse descubierto allí oro, en 1849. Trabajó en muchas minas de California y Nevada con éxito vario. En la séptima década del siglo era un capataz minero, con su camisa de lana, en las montañas Washoe, Nevada. John G. Fair, uno de sus amigos, era también perito minero. Los dos tenían la idea de que en la mina Consolidated Virginia, del filón Comstock, había mineral de buen rendimiento, aunque generalmente se la creía agotada, y averiguaron que podían comprarla por 100.000 dólares. Fueron a San Francisco e indujeron a dos cantineros, James C. Flood y William S. O'Brien, a que la comprarán con ellos. Tan pronto como empezaron los trabajos dieron con un yacimiento de mineral puro. La extracción mensual de la Consolidated Virginia, en el primer semestre, pasó de 1.500.000 dólares. La participación de Mr. MacKay, según dicen, era de dos quintos, que en la Bolsa de San Francisco valió 60.000.000

de dólares. Él y sus copartícipes se pusieron a la cabeza de los más ricos del mundo.

¿Fue «la laboriosidad», tal como se entiende la palabra, la que produjo la considerable fortuna de MacKay o fue, más bien, un golpe de suerte? Llámesele como se quiera, el hecho es que lo que él descubrió fue un dón de la Naturaleza. El depósito natural de plata, por el mero hecho de haber sido descubierto por el grupo MacKay, pasó a ser propiedad suya en virtud de la Ley. No por ser legal deja de ser un gran privilegio la posesión particular de esta mina de plata. Ella confiere a la sociedad MacKay ventajas artificiosas en la producción que no son naturales, una vez que les da medios de exigir servicios y tributos de otros hombres.

Obsérvese cómo este ejemplo lo demuestra. Mr. MacKay y sus consocios establecieron el Banco de más importancia de la costa del Pacífico, con la mira, no sólo de hacer negocios corrientes de banca, sino también de manejar la especulación sobre el oro y sobre la plata en el mercado de San Francisco, a la sazón el más importante y activo en valores de metales preciosos. De aquí, estos cuatro hombres alcanzaron y dedujeron privilegios de otra forma, siendo los principales, entre otros, las líneas de caminos de hierro y de telégrafos. Verdaderos ejércitos de trabajadores vestían la librea de estos Príncipes del Privilegio de la Plata en los diferentes reinos de su Imperio, y trabajaban para ellos en condiciones muy parecidas a la sumisión conque cortesanos de alta estirpe y campesinos de humilde nacimiento se inclinaban ante «los ungidos del Señor» y obedecían sus mandatos durante el feudalismo en Europa.

Lo mismo que sucede con nuestros Príncipes de la Plata, sucede con los que tenemos del Oro, del Cobre, del Plomo, del Zinc, del Carbón mineral, del Hierro. Son Príncipes del Privilegio porque poseen, no obstante la plena autorización legal, monopolios, más o menos restringidos, sobre los dones de la Naturaleza. Tales monopolios les permiten dominar los servicios de multitud de sus semejantes.

La acumulación de riqueza proviene de la apropiación de los dones o recursos naturales, sea la que quiera la forma y el lugar en que se haga; ya sea en los centros de población, ya en las regiones mineras, forestales o agrícolas.

Pocas generaciones han pasado desde que la nación tenía un continente donde poder extenderse. Semejante superficie, con sus diferentes suelos y variados climas, hubiera sido capaz de alimentar una población de mil millones. Mas tal ha sido nuestro despilfarro y prodigalidad, que no hay nada sin apropiar, como no sean aquellas regiones castigadas por la sequía o cuyo suelo es de roca.

Muchos terrenos de éstos fueron adjudicados por la ley de colonización (*homestead act*); pero una parte considerable ha pasado a manos de bancos, de trusts y de sociedades de préstamo que los conservan improductivos en espera de un aumento de valor, o los venden en grandes lotes a ganaderos en gran escala, o en pequeñas parcelas con pacto de retroventa a modestos labradores, prestatarios suyos, esperando que la imposibilidad de cancelar la hipoteca se las devuelva en propiedad, o les asegure una renta como obligacionistas hipotecarios; pues a este resultado ha conducido la especulación, la imposición de tributos sobre las mejoras y, en alto grado, el crédito hipotecario. El arriendo de terrenos en los Estados Unidos ha llegado a tal punto que, en 1900, únicamente el treinta y uno por ciento de las familias poseían casas o granjas propias y libres de toda deuda. El quince por ciento tenían propiedad con gravamen, y más de la mitad — el cincuenta y cuatro por ciento — no tenían casa ni fincas, pero pagaban renta (1).

Una gran parte del territorio de los Estados Unidos, especialmente en los terrenos laborables del Oeste y del Sur, está dividida en propiedades inmensas. Por ejemplo, el Sindicato territorial de Texas, número 3, es dueño de 3.000.000 de acres en Texas, en el cual están interesados aristócratas

(1) Véase *La libre América*, por Bolton Hall, pág. 43.

ingleses, tales como el Duque de Rutland y Lord Beresford (1). Otro sindicato, la Compañía territorial Británica, posee en Kansas 300.000 acres, además de grandes extensiones de terreno en otros Estados. El Duque de Sutherland es propietario de cientos de miles, y Sir Edward Reids tiene 1.000.000 de acres en La Florida. Un sindicato, al que pertenecen Lady Gordón y el Marqués de Dalhousie, tiene el dominio de 2.000.000 de acres en Missisipi (2).

Pero estas propiedades son como nada al lado de algunas detenciones de los ladrones de territorio en el Oeste. Es casi increíble hasta dónde llegan sus manejos. Mr. William R. Lighton, de Omaha, Nebraska, que ha hecho un minucioso y detenido examen de esta cuestión, dice, en una notable serie de artículos publicados en el *Boston Transcript*:

«En los quince años últimos se han robado al dominio público, no menos de 150.000.000 de acres; extensión territorial equivalente a treinta Estados de Massachussets, cinco como el de Nueva York o tres como el de Kansas. Cuando se sepa la verdad — como puede suceder pronto, — aquellas cifras, indudablemente, habrán doblado, triplicado o cuadruplicado. La que damos como actual está debidamente comprobada. La investigación llevada a cabo recientemente en California por un gran jurado, ayudado por otros medios oficiales de investigación, puso de manifiesto que un solo propietario tenía titulación próximamente de 15.000.000 de acres adquiridas en el tiempo mencionado por procedimientos indudables de fraude. Se cuentan por decenas y hasta por veintenas los individuos cuyas defraudaciones territoriales oscilan entre 10.000 acres y 1.000.000 ó más, sin que sus rapiñas tengan límite alguno más que la habilidad en el agiotaje.

»Esto, sin referencia alguna con la solemne y semioficial superchería de las concesiones de terrenos a las empresas ferroviarias y a las igualmente infundadas del Sudoeste, especiosamente basadas en anteriores defraudaciones. En comparación, estas son acciones perfectamente honradas y fuera de todo reproche. Esta inculpação se refiere sólo al robar, pues

(1) *La libre América*, págs. 55 y 56.

(2) La hectárea tiene próximamente 2 y medio acres.—*N. del T.*

no tiene otro nombre, descarada, completa y deliberadamente sin apariencia de formalidad oficial para justificarlo.

»Dondequiera que exista terreno en extensión bastante para estimular la codicia, sigue el robo su camino. Ninguna clase de terreno se excluye. Se han robado millones de acres en los fértiles valles de trigo de California; millones de acres de dehesas en las llanuras de Kansas, Nebraska, Dakota, Wyoming y Montana; sin mencionar los robos anteriores en las ya casi devastadas regiones forestales de Michigan, Wisconsin y Minnesota; ahora los ladrones de madera de construcción están desarrollando, sin molestia, su desvergonzado tráfico en los nuevos campos de Mississippi y en otros inexplorados distritos del Sur; innumerables acres de terreno minero han sido robadas: de hecho, nada que valga la pena de ser robado se ha librado de las garras de estos audaces forajidos» (1).

Considérese lo que son las concesiones de ferrocarriles. La prodigalidad en dar lo que era propiedad pública, con el nombre de concesiones de ferrocarriles, será casi increíble para las generaciones venideras. Además de una faja de terreno de cien a cuatrocientos pies de anchura para la vía, con los terrenos adyacentes para apartaderos, estaciones, almacenes y otros servicios, el Gobierno federal concedía fajas de terreno de diferente anchura a ambos lados del camino. En el Pacífico Meridional esta concesión fue de 60 millas de anchura en California, y de 100 en los Territorios (algunos de ellos ya Estados). La del Pacífico Septentrional era de 120 millas desde la frontera de Minnesota al estrecho de Puget y río Columbia (2).

La concesión total de terreno a los ferrocarriles asciende, próximamente, a 200.000.000 de acres, o sea 312.500 millas cuadradas.

(1) Estos artículos son siete y llevan las fechas de mayo 20 y 27, junio 3, 10, 17 y 24, y julio 1, 1905.

(2) Además de los terrenos, el Gobierno federal, los de los estados y los municipios daban subvenciones enormes en dinero y en fondos públicos para el fomento de los ferrocarriles, principalmente en el Oeste. Las cinco líneas del Pacífico (Pacífico Septentrional, Unión del Pacífico, Atlántico y

¿Puede comprenderse fácilmente lo que esto significa? Esta donación de la Hacienda pública a las Compañías ferroviarias de Occidente, bastaba para haber hecho 2.000.000 de granjas de 100 acres cada una. Es decir, más de 33.000.000 de granjas semejantes a cada una de las que en Bélgica tiene una familia para vivir feliz e independiente.

Consideremos ahora la cuestión bajo otro aspecto. Esta donación territorial a los ferrocarriles equivale a las áreas juntas de los Estados de Maine, Vermont, Nueva Hampshire, Massachusetts, Rhode Island, Nueva York, Nueva Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, Virginia, Virginia Occidental y Carolina del Norte. Es una superficie aproximadamente igual a las de Inglaterra, Escocia, Irlanda y Francia juntas, las cuales sostienen una población de 75.000.000 por lo menos.

Este es el problema de los caminos de hierro bajo el aspecto de la propiedad territorial. Este problema aumentará de gravedad cuando, con los años, vaya aumentando la población y, como consecuencia, la demanda de terrenos. Pero, en la actualidad, es aun más apremiante el problema de los ferrocarriles bajo el aspecto de vías de comunicación. Es problema más grave cada día. Un camino de hierro de vapor es una vía de comunicación pública de vapor. En el comienzo de la construcción de los caminos de hierro así se consideraba. Mas pronto los intereses públicos se perdieron de vista ante los intereses particulares. El sistema de hacer pagar al público en general, «todo lo que el comercio pueda resistir», a la par que, en secreto, crear monopolios entre los clientes privilegiados, ha hecho que cause verdadera admiración cómo «el mundo de los negocios se sostiene a sí mismo», palabras del distinguido jurisconsulto y verdadera autoridad en mate-

Pacífico, Pacífico Meridional y Pacífico de Texas), fueron subvencionadas de tal modo en metálico y obligaciones, que hubo con las subvenciones bastante para construir las líneas y enriquecer a los principales promotores del negocio. Estos cinco caminos de hierro percibieron del Gobierno federal, nada más, obligaciones de los Estados Unidos por valor de 64 millones de dólares.

ria de ferrocarriles, Mr. Charles Francis Adams. Por medio de tarifas altas para el tráfico en general y de otras más ventajosas para otros clientes, las compañías ferroviarias se han convertido en organizaciones para robar al público y crear monopolios. El magistrado del Tribunal Supremo de Justicia de Nueva York, William J. Gaynor, decía recientemente:

«El mayor crimen de nuestro tiempo y de nuestra generación es el favoritismo en las tarifas de transporte en nuestras vías públicas. Digo crimen, porque ha causado más daño que todos los delitos definidos en nuestros códigos. Por millares se cuentan, en todo el país, los que ha estrujado y reducido a la miseria. Digo nuestras vías de comunicación, porque nuestros ferrocarriles son vías públicas de comunicación, nuestras. Que los caminos de hierro de una nación se usen para encumbrar a unos y aniquilar a otros, es tan infame y cruel que, por haberlo consentido tanto tiempo, se nos ha de mirar en el porvenir como una generación desprovista de sentido moral».

Un observador inglés brillante, el difunto duque de Marlborough, llamaba a nuestros ferrocarriles «la misma vida y los pulmones del comercio». Decía que las arterias principales de estas redes de caminos de hierro estaban ya agotadas (1). Será realmente imposible construir caminos nuevos con acceso a la costa, como no sea a precios fabulosos. Las posiciones estratégicas están ya conquistadas y ocupadas, y el poseedor de una situación dominante en una de las vías principales y secundarias, aliadas a ella a través de la gran cuenca central de los Estados Unidos, ni en el porvenir ni en el presente podrá ya ser privado de su gigantesco monopolio».

Afrontando estos hechos, véase hasta qué punto se han combinado las empresas de ferrocarriles y hasta qué punto está concentrada su dirección. Mr. Charles A. Pronty, de la Comisión de Comercio Interior entre los Estados, insiste en lo que se ha demostrado repetidamente: que «de 200.000

(1) *Fortnightly Review*, abril 1891.

millas (de caminos de hierro) en los Estados Unidos, unas 125.000 están manejadas por media docena de individuos». ¿No debemos, pues, decir que nuestros primeros magnates en ferrocarriles, los Goulds, los Vanderbilts, los Hills, los Harrimans y los Huntingtons son Príncipes del Privilegio? ¿No son todas las líneas de alambres y de cañerías, a lo largo de esas vías de comunicación, semejantemente medios de comunicación? Sin embargo, no hay ni un Municipio donde los tranvías urbanos pertenezcan al público. ¿Dónde se da el ejemplo de que las líneas telefónicas y telegráficas, las cañerías de fuerza hidráulica o de vapor estén manejadas por funcionarios públicos? Con excepción de unas pocas municipalidades, las líneas de luz y fuerza eléctrica están en manos de particulares. En otras muchas, el suministro de agua pertenece a sociedades particulares o sólo a medias es servicio público. Únicamente el alcantarillado es de propiedad municipal y servicio municipal en todo el país. De aquí se deduce que toda la circulación de nuestro cuerpo social, en los centro de población, está en manos de particulares. En algunos casos, una percepción clara del interés particular, aumenta los ingresos por efecto de constantes mejoras en el servicio; pero lo general es la resistencia a toda mejora mientras el clamoreo público no la imponga. Y en todo tiempo, con más o menos disimulo, se practica el arte de «pelar al prójimo».

El gran valor de los privilegios sobre vías públicas municipales, se puede deducir del hecho de que las «ganancias» de los constituidos en el ensanche de Nueva York, sin contar para nada lo obtenido por industrias u otros medios, se calcula, por lo bajo, en 40.000.000 de dólares. Los procedimientos de absorción, combinación y acaparamiento, considerando en conjunto los centros más importantes, van concentrando los servicios municipales en menos manos cada día. Ahí están, como ejemplos de Príncipes del Privilegio municipal, los Whitney, los Widener, los Byan, los Dolan.

Pero rara vez sucede que, cualquiera que sea el origen de las grandes fortunas particulares, provengan de una sola

clase de privilegio. La sorprendente fortuna de Rockefeller, por ejemplo, procede de varias especies de privilegio, si bien principalmente de dos: el monopolio territorial y el monopolio de caminos de hierro. John D. Rockefeller nació en el centro del estado de Nueva York en 1839, de condición humilde. No tardó en trasladarse a Cleveland, Ohio, y su nombre apareció en el Anuario comercial de esta ciudad en 1858 como «tenedor de libros». Durante varios años fue laborioso y morigerado, a pesar de lo cual no alcanzó gran fortuna. Entró en la razón social Clark & Rockefeller, que trabajó activamente en la venta en comisión. En aquella época tuvieron su maravilloso desarrollo los manantiales de petróleo de Pennsylvania y Ohio, y Cleveland se había hecho un importante centro de refinación de aceite. Este nuevo negocio abrió nuevos horizontes para adquirir riquezas. Mr. Rockefeller abandonó su negocio y entró en sociedad con un inglés muy inteligente, Samuel Andrews, que introdujo muchas mejoras en los procedimientos de refinación. Más tarde, mister Rockefeller estableció una segunda refinería con el nombre de William A. Rockefeller & C.^a, y abrió una agencia en Nueva York. En junio de 1870, fundió esta y otras compañías en la Standard Oil Company, con un capital de 1.000.000 de dólares. Los socios eran John D. Rockefeller, Henry M. Flagler, Samuel Andrews, Stephen V. Harkness and William Rockefeller, hermano de John.

Por algún tiempo la prosperidad de la Standard Oil Company fue incalculable. Su negocio crecía rápidamente en medio de una activa competencia. Sus competidores estaban abortos y desorientados. Al cabo, uno de ellos, Mr. Alexander, de la casa Alexander, Scofield & C.^a, acusó a uno de los ferrocarriles de dar a la Standard Oil Company ventaja en las tarifas. No sólo dejó de negarse la acusación, sino que se convino que la casa Alexander disfrutaría del mismo favor en la siguiente forma. Pagaría con arreglo a la tarifa corriente el porte del aceite que enviara a Cleveland desde la región productora, que a la sazón era cuarenta céntimos por barrica,

haciendo efectiva todos los meses, ante los inspectores, la cantidad correspondiente a toda la mercancía transportada, pero de ella se devolvería quince céntimos por barrica. Esta concesión se limitaba al aceite transportado a Cleveland desde los pozos. Alexander nunca pudo obtener rebaja como la Standard Oil Company, para el aceite transportado hacia el Este. Las protestas ante los gerentes del ferrocarril sólo consiguieron que se contestara a Mr. Alexander que si él embarcara aceite en cantidades tan grandes como la Standard Oil Company, podría conseguir la misma rebaja (1).

Este fue el misterio de la repentina riqueza e inmenso poderío de la Standard Oil Company. Mr. Flagler, en 1870, había propuesto en secreto al general J. H. Devereaux, vicepresidente de la Compañía del ferrocarril Lake Shore & Michigán Meridional, cargar diariamente sesenta vagones, si la Standard Oil obtenía una reducción de tarifa.

El representante del ferrocarril accedió. Este arreglo, dice Mr. Tarbell en su *Historia de la Standard Oil Company* (2), aseguró a la Compañía del Aceite Mineral un transporte a la costa, regular y más barato que el que pudiera obtener cualquiera otro. Esto equivalía al arriendo del camino de hierro para su uso particular. Todos los refinadores de Cleveland se vieron así expulsados de la competencia. El negocio de refinación era tan bueno que, al principio de haberse hecho el convenio, nadie le sospechó, mas, al cabo de un año, sus efectos fueron evidentes. Firmas que habían tenido ganancias de 10 a 20.000 dólares al año, se encontraron con que ganaban poco o nada. Pero ¿por qué? Nadie lo sabía. El negocio del aceite mineral en Cleveland marchaba prodigiosamente. En 1870 la ciudad había llegado a ser el centro refinador más grande de los Estados Unidos, necesitando 2 millones de ba-

(1) Testimonio de Mr. Alexander ante la Comisión de Comercio de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, abril 1872. Véase *Historia de la Standard Oil Company*, por Ida Tarbell, capítulos II y III.

(2) Capítulo III.

rricas de aceite crudo: la tercera parte de la producción de las regiones mineras. Cerca de las minas se construyeron refinerías cuya competencia parecía natural que destruyera la prosperidad de la Standard, lejos de eso, aumentaba con la competencia, y, no obstante el crecimiento de ésta, una sola compañía ganaba mucho dinero, «The Standard».

En otros términos, la reducción de tarifas permitió a The Standard Oil Company, vender más barato que sus competidores. Muchos de éstos se arruinaron, otros fueron absorbidos, hasta que, al fin, el grupo de Mr. Rockefeller obtuvo el monopolio del negocio. Una vez dominado el refinado del aceite, tenían ya la facultad de dominar primero y absorber más tarde, primeramente las balsas de petróleo, después las cañerías de conducción y, por último, los ferrocarriles mismos que transportan las mercancías.

Con la portentosa afluencia de riquezas que llovía sobre Mr. Rockefeller y sus consocios, pudieron especular y especularon en otras direcciones, adquiriendo por compra, por leyes especiales o por medios menos claros, diversidad de privilegios. Algunos de estos privilegios eran monopolios sobre la Naturaleza, tales como bosques inmensos y vastos terrenos con minas de hierro, carbón, plata, cobre, sal y otros minerales. Otros privilegios consistían en monopolios sobre las comunicaciones públicas, tales como ferrocarriles eléctricos y de vapor, compañías de telégrafos, teléfonos y de luz eléctrica, monopolios que adquirían en propiedad o en los cuales se interesaban en cantidad suficiente para tener influencia dominante. La renta colosal que estos privilegios producían a Mr. Rockefeller le proporcionó otro: el de imposición o aumento de tarifas industriales por medio de combinaciones tales como la del Trust del Acero. Mr. Rockefeller pudo posteriormente establecer una vasta red de bancos que podían gobernar el mercado a voluntad, influir en la legislación federal o de los Estados, dominar la política y, a la vez, ejercer diez, veinte, cincuenta veces el funesto poder que hizo tambalear las instituciones políticas en tiempos del presiden-

te Jackson, cuando floreció el Banco de los Estados Unidos.

Mr. Rockefeller puede o no haber sido recto y honrado como hombre de negocios desde que entró en posesión de esos privilegios. No necesitamos discutirlo. De lo que sí estamos seguros, es de que el hombre menos recto y menos honrado hubiera podido llegar a ser tan rico como el célebre caudillo del grupo de archimillonarios de la Standard Oil si, como a él, se le hubiera armado con esas ventajas legales. Por inteligente, honrado, laborioso y frugal que fuera, no hubiera podido, desde la obscuridad y pobreza, llegar a la primera fila en el mundo de la opulencia, si no hubiera sido por la ayuda de ciertas leyes e inmunidades que comprende y define la palabra «privilegio». En efecto, hasta que Mr. Rockefeller obtuvo semejantes privilegios, fue relativamente pobre y estuvo obscurecido. Y por no haber tenido jamás privilegios semejantes, muchos hombres tan aptos como Mr. Rockefeller continúan en la vejez sobre el pupitre de un tenedor de libros, si es que no han sido reemplazados por otros más jóvenes o más dispuestos que les han hecho descender en posición o bajar al sepulcro aniquilados en cuerpo y alma.

Si determinados individuos figuran en este capítulo, no es por animadversión personal, es sólo para demostrar cómo funciona el privilegio cuando existe: cómo funcionaría en manos de cualquiera que le aplicara con un entendimiento común, nada más, y con actividad no mayor que la generalmente empleada a diario en el comercio o en la industria. En resumen: no es el hombre, sino el principio, lo que hay que tomar en cuenta.