

## CAPÍTULO II

### MÁS TIPOS DE PRÍNCIPES

Como la de Rockefeller, la fortuna de Carnegie tiene su origen en privilegios de varias clases. Principalmente recaen sobre el terreno, los portes y las tarifas. Portes ferroviarios reducidos en secreto y la adquisición de las minas más ricas, capacitaron a Mr. Carnegie para dejar fuera de combate a los rivales paisanos suyos, mientras que altas tarifas de importación le libraron de la competencia extranjera. Esto le dió, a él y a otros cuantos, un monopolio efectivo de las ramas principales de una industria, cuando se estaba desarrollando prodigiosamente en virtud del menor coste de los procedimientos industriales.

Nacido en Escocia y traído a este país siendo aun muy joven, Mr. Carnegie era hijo de padres pobres, muy trabajadores y económicos. A los doce años empezó a ganarse la vida en un telar de algodón en la ciudad de Allegheny (Pennsylvania), con un salario semanal de 1,20 dólar. Después fue portador de telegramas en Pittsburg, más tarde telegrafista en el ferrocarril de Pennsylvania y, posteriormente, superintendente de esta Compañía en la división de Pittsburg. El arranque de su fortuna fue el haber tomado participación en tres líneas subsidiarias de aquella red. Primero, el próspero Thomas

A. Scott, de la Compañía de Pennsylvania, le indicó la manera de comprar diez acciones de la Adam Express Company a bajo precio, la cual Compañía estaba incorporada a la principal. La compra en gran cantidad de fondos de la Woodruff Sleeping Car Company, que después fue incorporada a la Pullman Company, acabó de hacerle «tomar tierra» en los negocios (1). En esta época fue cuando The Standard estaba matando o tragándose a sus rivales, y acaparando las regiones mineras por medio de reducciones clandestinas obtenidas primero de las líneas Lake Shore y New-York Central, después de las de Pennsylvania, Baltimore, Ohio y otras. Mr. Carnegie, con otros empleados de la línea de Pennsylvania, no tardó en interesarse en la Columbia y en otras compañías de petróleo. En los archivos de la Columbia Oil Company, hay antecedentes de los que parece deducirse que los valores pagados por Mr. Carnegie en 637,50 dólares los vendió en 72.000 dólares (2).

Este procedimiento de rebaja en los portes se usó con provecho por la compañía del ferrocarril interior en otros casos, pero en ninguno otro en tan alto grado como en las industrias de hierro y de acero que rápidamente se desarrollaban entonces. Durante la guerra civil y después de ella, hubo gran demanda de metal, especialmente para la construcción de ferrocarriles. Pittsburg tenía a mano el mineral y el combustible, así que sus condiciones naturales para la siderurgia eran inmejorables. Messrs. J. L. Piper and Aaron G. Shiffler, de esta ciudad, venían dedicándose durante muchos años a la construcción de puentes de hierro para el ferrocarril de Pennsylvania y otros, que estaban quitando los antiguos de madera. Percatándose a tiempo de la probabilidad de gran desarrollo que tenía este negocio e indudablemente contando con una

(1) Notas autobiográficas preliminares del libro de Mr. Carnegie *El Evangelio de la Riqueza*.

(2) *Historia íntima de la Carnegie Steel Company*, por J. H. Bridge, pág. 30

participación en los beneficios, como es práctica corriente entre constructores y gerentes de ferrocarriles, Mr. Carnegie, en 1865, organizó la Keystone Bridge Company, sobre la base de la casa Piper-Shiffer. Entre los accionistas figuran los nombres de Mrs. J. Edgar Thomson, esposa del presidente de la Compañía del ferrocarril de Pennsylvania, Mr. Thomas A. Scott, vicepresidente, y los de otros altos empleados de la línea. En otras palabras, la casa constructora de puentes Keystone Bridge Company pertenecía en gran parte a los directores de la Pennsylvania Railroad Company y esta empresa era su principal cliente (1). Además se ha publicado, y no ha sido desmentido ostensiblemente, que la participación de mister Carnegie en la casa constructora de los puentes fue dada a cambio de los servicios prestados por él al negocio, probablemente consistirían en haber hecho entrar en él a los otros altos empleados del ferrocarril de Pennsylvania.

En el curso de aquel mismo año, 1865, Mr. Carnegie ayudó a formar la Unión Iron Mills Company en Pittsburg, reuniendo la Cyclops Iron Company con la Kloman-Phipps Iron City Forges. La Cyclops Iron Company era una nueva empresa en la que tenían mucha participación Mr. Carnegie y Mr. Thomas N. Mills, del ferrocarril Pittsburg, Fort Wayne y Chicago. En la Kloman-Phipps Iron City Forges estaba interesado Mr. Thomas M. Carnegie, hermano de Andrew, y empleado también en el ferrocarril de Pennsylvania. La Keystone compraba la mayor parte del material de construcción a la Unión Iron Company, y ambas sociedades tenían como clientes seguros los ferrocarriles de Pennsylvania y de Fort Wayne, además de tener en ambos ferrocarriles rebaja en los portes para Oriente y Occidente.

Poco después de esto, Mr. Carnegie dimitió su cargo en la línea de Pennsylvania y se dedicó a la siderurgia. En 1870 se creó la razón social Kloman, Carnegie & Co, con objeto de

(1) Véase *Historia íntima de la Carnegie Steel Company* y *El Evangelio de la Riqueza*.

fabricar lingotes de hierro para la Unión Iron Mills y para el comercio. En enero de 1873, todavía se formó otra casa Carnegie. Su razón social era Carnegie, McCandless & Co. Su industria, la fabricación de acero por el método Bessemer. En octubre de 1874, cambió su nombre por el de Edgar Thomson Company, Limited. Un establecimiento industrial de ella se instaló en el sitio donde fue derrotado Braddock en los días coloniales. La compañía tomó el nombre del presidente del ferrocarril de Pennsylvania que era un gran accionista. También el vicepresidente, Scott, lo era, así como Mr. David A. Stewart, presidente de Pittsburg Locomotive Works, y Mr. John Scott, director del ferrocarril Allegheny Valley, sociedades ambas ligadas a la del de Pennsylvania.

La reducción de portes concedida a los productores de la Edgar Thomson Steel Company por el ferrocarril de Pennsylvania, obligó al Presidente Garret del ferrocarril Baltimore y Ohio a concedérselas también, y esta disminución de coste en el tráfico entró por mucho en el rápido desarrollo de aquella fundación de Carnegie, así como en otros establecimientos industriales suyos. Las altas tarifas protectoras y los rieles de acero, fueron también factores importantes en la prosperidad de Carnegie (1).

En octubre de 1883, a consecuencia de una crisis en el comercio siderúrgico, hubo una huelga en los talleres rivales de la Pittsburg Bessemer Steel Company, Limited, en Mun-

(1) En 1877, la Edgar Thomson Company pagó sus primeros dividendos—fueron tres—importando 41 tres cuartos por 100 de lo desembolsado en metálico y valores. En 1878, las ganancias fueron más del 31 por 100 del capital, el cual había sido elevado ya a 1.250.000 dólares; en 1880, el beneficio líquido llegó, según se dice, a 1.625.000 dólares. Las elevadas tarifas de importación y la fabricación de rieles de acero, permitieron a las distintas sociedades Carnegie ganar más de 2.000.000 de dólares en 1881 y más de 2.128.000 en 1882. El coste de producción de rieles de acero variaba entre 34 dólares y 38,50. El precio de venta durante aquellos años tuvo un promedio de 56,26 dólares. Véase *Historia íntima de la Carnegie Steel Company*, págs. 99-102.

hall, en los suburbios de Pittsburg. Las fábricas eran completamente nuevas, y los Carnegie pudieron comprarlas a muy bajo precio, pagando, se dice, poco al contado y eso sacándolo de los mismos beneficios que los talleres produjeron inmediatamente. Se cree que otra operación semejante hicieron en 1890, cuando, según se asegura, compraron los Carnegie por 1.000.000 de dólares en obligaciones los talleres de la New Allegheny Bessemer Steel Company en Duquesne, la cual, por efecto de una huelga, se veía en situación comprometida. Probablemente se resarcieron de este millón antes del año con las ganancias de la nueva fábrica y las facilidades de los Carnegie.

Así las ventajas de los ferrocarriles y otras, unidas a sus aptitudes, laboriosidad y no interrumpida buena suerte, hicieron posible a los Carnegie absorber a todos los competidores. Si alguno de esos elementos hubiera llegado a faltarles, quizá hubieran fracasado. Una combinación les trajo el monopolio de las partes más importantes de la industria siderúrgica en la región de Pittsburg y les dió el medio de someter, en 1892, a la unión de trabajadores en acero, después de un sangriento conflicto con sus obreros del distrito de Homestead declarados en huelga por haberseles reducido los jornales. Al llegar a este punto, es preciso fijarse en que los Carnegie eran muy influyentes en la Cámara de Washington, y la asediaron verdaderamente, suplicando con insistencia que se votaran altas tarifas de importación ¡que protegieran a los obreros americanos permitiendo a los patronos pagarles jornales altos!

En marzo de 1900, las distintas corporaciones Carnegie se fundieron en una sola—«The Carnegie Company»—con un capital de 160.000.000 de dólares y otro tanto en créditos hipotecarios. Incorporada a esta nueva sociedad fue la H. C. Frick Coke Company, que tenía más de 10.000 hornos de cok y poseía 40.000 acres de los terrenos carboníferos de Connellsville, que en total son 65.000 acres y producen el mejor cok del mundo. Esta nueva incorporación llevaba consigo participaciones en la Oliver Company, la cual había

comprado ya dos terceras partes de los 500.000.000 de toneladas del mejor mineral para el acero Bessemer que hay en el Nordeste. También aportó algunas líneas de barcos de vapor y de ferrocarriles, para transportar económicamente el mineral y sus productos.

Estos 320.000.000 de capital y crédito, no eran la realidad, ni con mucho. El efectivo de la compañía no pasaba de 126.000.000. Al menos, en eso se evaluó en declaraciones juradas por Andrew Carnegie, Messrs. Schwab, Phipps y otros socios, y sus procuradores, en el pleito de la participación de H. C. Frick en 1899, cuando Mr. Frick y Mr. Carnegie estuvieron a punto de separarse, según parecía. Y, sin embargo, cuando en 1901 se infló ese gigantesco globo, la Sociedad del Acero de los Estados Unidos (Steel Trust), la Compañía Carnegie recibió a cambio de sus 320.000.000 de capital, 402.000.000 de dólares en acciones preferentes del nuevo trust, a más de 90.000.000 de las ordinarias. Mr. Carnegie recibió como participación personal, 217.620.000 dólares en obligaciones de oro 5 por 100, que, en realidad, constituía una hipoteca total sobre las pertenencias todas del trust.

Así, habiendo empezado con nada, Mr. Andrew Carnegie, en virtud de privilegios de distintas clases, llegó a ser, con el hierro y el acero, más de doscientas veces millonario. Al entrar en la red de ferrocarriles de Pennsylvania, había tomado «tierra» en sus propiedades y dependencias. Directa o indirectamente, le sirvió la rebaja clandestina en los portes para meterse de lleno en las prósperas industrias del petróleo, del hierro y del acero. El monopolio adquirido en el distrito de Pittsburg absorbiendo a todos los rivales, obligó a los trabajadores a que compitieran individualmente para conseguir trabajo, por haber sido prohibida y destruída la asociación en los talleres y fundiciones Carnegie. El haber acaparado la construcción de lingotes, traviesas y rieles de acero y obtenido de las Cámaras de Washington legislación a su gusto, le permitió acabar con la competencia nacional y la extranjera, regular a su gusto la producción, y, consiguientemente, elevar

los precios. Vino después el monopolio de las minas de hierro y de carbón, con la propiedad de líneas de vapor marítimas y terrestres para el transporte de primeras materias y productos elaborados, sin descuidar por eso los convenios ventajosos con otras líneas. Por último, al crear el colosal trust del acero, Mr. Carnegie había convertido sus 217.000.000 de participación en la Carnegie Company, reconocida en obligaciones al 5 por 100, en una hipoteca general comprensiva, no sólo de las pertenencias de la compañía Carnegie, sino también de las del trust, crédito hipotecario representado por 304.000.000 de dólares.

La procedencia de aquellos 217.000.000 primeros de fortuna, ¿cuál fue? El Privilegio. ¿Qué, si no privilegios, fue la propiedad de los caminos de hierro? ¿Qué otra cosa fueron las sociedades derivadas de las principales, sino privilegios? ¿Qué fue el monopolio expreso o tácito de los terrenos donde estaban las minas de carbón, de aceite y de hierro sino privilegios? ¿Qué la legislación sobre primas de importación impidiendo la competencia extranjera? ¿No resulta claro que estos privilegios, directa o indirectamente concedidos o sancionados por el Gobierno, fueron los manantiales de la fortuna Carnegie? Sin aquellas ventajas, ¿cuál hubiera sido su superioridad sobre los muchos con quienes en un principio compitió y que, probablemente, sabían de siderurgia más que él? Le hubiera ido bien en los negocios porque tenía inteligencia, laboriosidad y otras buenas cualidades, entre ellas la economía. Sin duda alguna, habría sobresalido en la competencia. Pero es razonablemente cierto que no habría llegado a ser archimillonario.

Hemos llamado la atención sobre la venta de la pertenencia de Carnegie en la formación del Trust del Acero. Esta nos suministra un ejemplo de otra clase de privilegios que ha elevado a otros hombres a la jerarquía de príncipes en autoridad y riqueza.

Al comienzo del año 1901, Mr. J. Pierpont Morgan hizo la fusión de muchas de las principales industrias dedicadas al

acero, tomando como núcleo la Carnegie Company, siendo esta Compañía la más rica y mejor administrada, y poseyendo ciertamente las mejores minas de carbón y de metal, tanto en calidad como en situación.

La siderurgia, durante varios años, había marchado muy bien juntamente con otros negocios. Con semejante prosperidad, Mr. Morgan, Mr. John W. Gates, Judge Moore y otros, habían reunido muchas pequeñas industrias en grandes compañías, haciendo figurar en cada fusión un capital muy superior a la suma de los capitalistas reunidos. Mas, estando en auge el negocio del acero y siendo cuantiosos los rendimientos, el público creía a los iniciadores de estas agrupaciones cuando decían que éstas podían hacer ahorros y emprender negocios fuera del alcance de las pequeñas industrias en competencia.

Tan afortunados fueron los iniciadores de esta idea, que, acaudillados por Mr. Morgan, concibieron el proyecto de llevar a cabo la fusión de las sociedades ya reunidas con la Carnegie y otras propietarias de minas y de líneas de vapor por mar y tierra. Diez grandes Compañías siderúrgicas y una enorme de minas de hierro, se fundieron en una sola con el nombre de United States Steel Corporation (Sociedad productora de acero de los Estados Unidos). Se emitieron acciones y obligaciones por más de 1.300.000.000 para la compra de las acciones y obligaciones de las Compañías fundidas. ¿A cuánto ascendía el capital de éstas? El profesor Meade, de la Universidad de Pennsylvania, en su libro sobre *Trust Finance* dice que el dinero empleado actualmente en las varias propiedades de la Steel Corporation, se ha calculado entre 150.000.000 y 500.000.000. Mr. Byron W. Holt, director del *Moody's Monthly*, autoridad financiera, asegura que el activo disponible a la vista de la United States Steel Corporation es sólo 300.000.000, o sea la suma de sus obligaciones, y que el resto de su cartera en valores de ambas clases (más de 1.000.000.000 de valor nominal) es lo que vulgarmente se llama «humo».

Es decir, que los iniciadores de la fusión aportaron un capital que algunas personas creían era tres veces y otras nueve veces lo que, en realidad, es el dinero que valen las aportaciones.

El mismo Mr. Charles M. Schwab, presidente de la United States Steel Corporation, informando ante la Comisión de Industria en Washington, 1902, calculaba las fábricas y hornos, ferrocarriles y demás valores en un capital próximamente de 600.000.000. ¿Cómo, pues, se le preguntó, se aparentaron más de 1.300.000.000? Mr. Schwab respondió: «porque la sociedad poseía o disponía de elementos naturales de producción valuados, por lo menos, en 800.000.000, terrenos ferruginosos y calizos, carboníferos para combustible y para extraer gas». Estos, añadió, «no pueden encontrarse en ninguna otra parte».

Una de dos: o los promovedores habían formado un gran monopolio de elementos naturales de riqueza—de terrenos—sobre el cual fundaron su gran trust del acero, o estaban echando agua en la leche, arena en el azúcar. Lo probable es que los principales iniciadores creyeran realmente, según Mr. Schwab decía, que tenían un monopolio efectivo en las mejores tierras carboníferas y ferruginosas, y que esto, en circunstancias normales, era una ventaja equivalente, por lo menos, a la diferencia entre el capital supuesto o nominal y el real o efectivo. Quizá ellos se mostraran propicios a correr los riesgos inherentes a la emisión excesiva de capital nominal, una vez que era el público, y no ellos, quien había de repartirse.

En todo caso, como Mr. Carnegie insistía en que a él y a sus amigos se les pagara con papel del trust sus participaciones de la Carnegie Company, los valores del trust, fueran ordinarios o de preferencia, se vendían al público a precios muy altos. Mas, de repente, empezó a disminuir el rumor de prosperidad. Talleres y altos hornos se paraban o aflojaban en el trabajo. Las utilidades disminuían, los dividendos también. En consecuencia, el precio de los valores del gran trust bajó en

el mercado, cotizándose en la mitad de su valor nominal las acciones y obligaciones; las acciones preferentes, que se habían vendido a la par (100), bajaron a 50, y las ordinarias, que habían llegado a 55, se pusieron por bajo de 10.

Evidentemente, la propiedad territorial del trust no era bastante. Pero, desde entonces, el trust se ha dedicado a ir adquiriendo tranquilamente y por todas partes más minas de hierro y de carbón.

Si el público fue muy perjudicado por los excesivos optimismos de los iniciadores del negocio, éstos no lo fueron. Mr. Morgan había formado un gran sindicato de propaganda. Nunca se han publicado los balances de esta sociedad, ni es probable que se publiquen; pero, por algunas noticias conocidas accidentalmente, los familiarizados con los negocios en Wall Street calculan que el beneficio líquido obtenido por el sindicato en la venta de sus acciones debe aproximarse a 60.000.000 de dólares, a los cuales hay que añadir otros 40 ganados en el agio; así que Mr. Morgan y sus consocios en el sindicato formado para fomentar el trust único, ganaron, según se cree, unos 100.000.000 de dólares en dos o tres años.

¿Qué es lo que esta gran cantidad representa? ¿Ganancia del trabajo? Sí; pero, ¿de qué trabajo? Seguramente, no del trabajo del sindicato. Lo que representa es, casi exclusivamente, una facultad de apropiación disfrutada por estos señores, los cuales recibieron esa enorme cantidad y nada dieron a cambio. Ella representa, seguramente, un privilegio poderoso, y quizá sea más exacto decir que representa dos privilegios de distinta clase; uno de ellos utilizado para explotar el otro.

Pues, como se ha demostrado, sometidos al Trust del Acero están los terrenos mineros de hierro y de carbón. Sin la posesión de éstos hubiera sido imposible pensar en la creación de semejante trust. Mas poseyendo las minas, los promovedores del negocio obtuvieron un derecho legal para emitir acciones y obligaciones sobre ellas, y este derecho, tal como ellos le utilizaron, vino a ser un privilegio más. Como la United States Steel Corporation había sido constituida con

arreglo a la legislación de Nueva Jersey, a ella fueron transferidos todos los establecimientos industriales; los socios del Sindicato se adjudicaron a sí mismos una gran parte de los valores industriales de la sociedad, como remuneración a los llamados servicios de fundadores, y procedieron a su venta en pequeñas cantidades y a precios altos. Las leyes de otros estados de la Unión no hubieran permitido a esos promovedores del Trust hacer lo que las leyes de Nueva Jersey les permitió hacer. Con toda verdad puede decirse que los organizadores mismos del Steel Trust habían sido los principales en modificar la legislación que les concernía. ¿Y con qué resultado? El Attorney General Beck, cuando el litigio sobre la fusión de la Northern Securities, sentenciosamente planteó la cuestión. La Northern Securities Company, era uno de los engendros del derecho de New Jersey. Mr. Beck decía que aquel Estado había ganado «una triste notoriedad por su inconsiderada venta de privilegios a las corporaciones, a fin de conseguir pequeñas dádivas». Y proseguía:

«Jamás facultades semejantes han sido concedidas a una Compañía, como no sea de las incubadas en New Jersey. En pocas palabras, sus facultades pueden clasificarse como sigue: en cuanto a su alcance, ilimitadas; por la duración, perpetuas; por el reparto, radicando en pocas manos y, en cuanto a los procedimientos, secretos aun para los mismos accionistas».

El Ex-Assitant Attorney General de los Estados Unidos, Whitney, ha hecho notar que, hasta hace sesenta años, toda sociedad mercantil o industrial debía su origen a una ley especial, mientras que ahora se constituyen en virtud de leyes generales (1). La idea de la sociedad monopolizadora germinó en New Jersey en 1888. Fue un invento cuyo fin era facultar a unos pocos para dominar los intereses de la mayoría repartidos en pocas o muchas grandes sociedades. El procedimiento es sencillo. Tres individuos, tal vez dependientes de

(1) Yale Review; mayo, 1904.

alguna sociedad organizadora del trust, provistos de dinero que se les ha dado para ello, se ponen de acuerdo con los poderes del Estado para archivar un documento, por lo cual pagan una cantidad. De este modo, obtienen un certificado que les convierte en sociedad para dedicarse a lo que quieran con cualesquiera de las facultades que en New Jersey se les puede conceder, y que, como dejamos dicho, son extraordinariamente amplias. Todos los derechos conseguidos de esa manera y que esa hoja de papel confiere a esos tres hombres, se transfieren por ellos a los que les encomendaron el servicio y facilitaron el dinero. Los nuevos poseedores del papel pasaron a ser la verdadera Compañía y, en lo sucesivo, no la queda más que hacer que comprar con su propio capital los capitales de otras Compañías, cobrar de ellas dividendos y repartirse los beneficios. Este fue casi exactamente el camino, valiéndonos de las expresivas palabras del Receiver Smith, que esa «artística estafa», la United States Shipbuilding Company (Compañía de Construcciones Navales de los Estados Unidos) (Shipbuilding Trust) había trazado.

Según Mr. Whitney, este procedimiento de centralizar la especulación funciona en la United States Steel Corporation, a saber: Bajo las amañadas disposiciones de la New Jersey Corporation Act (Ley de Sociedades de Nueva Jersey) deliberadamente introducidas, una minoría, acaso una minoría muy pequeña de accionistas puede manejar la sociedad. The Steel Corporation dispone del capital de la Illinois Steel Company (Compañía del Acero de Illinois) que, a su vez, dispone del capital de la Elgin, Joliet and Eastern Railroad Company (Compañía del ferrocarril oriental, de Elgin y Joliet), y éstas están amalgamadas con cien otras, ligadas entre sí, viniendo a constituir un enmarañado sistema dentro del mismo plan.

Mr. Justice Brewer, del Tribunal Supremo de los Estados Unidos, en un discurso público ocupándose de la concentración de autoridad en las corporaciones, dijo irónicamente: «No podemos fiarnos de nosotros mismos para manejar nuestro propio capital».

Para los que no andan en el ajo, el manejo de tales empresas puede parecer complicado, pero en su esencia es sencillo. Por ejemplo, uno de los directores principales avisa a sus amigos para que compren los valores más importantes de ciertos ferrocarriles. Este papel se vende con buena prima a un sindicato de fusión formado por los mismos amigos y algunos más. Este sindicato vende también con alza a otro suscrito sindicato formado, en su mayor parte, por las mismas personas y algunas otras. Cada paso de éstos ha servido para emitir una montaña de deuda hipotecaria y un mar de capital humo. Esta montaña de deuda hipotecaria y de capital humo, se «coloca» en el mercado. Esto es, se «descarga» sobre el público.

A la cabeza de los Príncipes del Privilegio de esta clase, figura Mr. J. Pierpont Morgan. Es banquero, sin embargo sus mayores ganancias no provienen de la banca, propiamente hablando, sino de su colosal especulación. Sus palabras son órdenes en el mundo de los negocios. Si se propone acometer un «negocio a ciegas», verdaderamente «a ciegas», se verifica. A nadie dice una palabra; es hombre que no pierde tiempo en explicar sus planes. Sencillamente nombra los bancos, trusts, compañías de seguros e individuos particulares, y señala el número de millones por que cada cual puede suscribirse. Escribe en el primer pedazo de papel que encuentra a mano, y quizá con lápiz azul, unos renglones, tal vez en letra casi ilegible. Estos garabatos pueden representar una compra o una participación por millones, y para el que los posee valen tanto como si fueran oro contante y sonante. No es necesario saber lo que Mr. Morgan ha hecho, está haciendo o va a hacer. Sólo le es a uno necesario saber que entra en su combinación. Sumar, multiplicar, dividir y callar; otra cosa no ven ni aun los mismos copartícipes, pues Mr. Morgan no descende a hablar. En la constitución de la United States Steel Corporation, el Sindicato Morgan se repartió, probablemente, conforme se ha explicado, 100.000.000 de dólares de lo que en Wall Street se llaman «beneficios».

No tiene por costumbre Mr. Morgan obrar sin consultar.

La mayor parte de las grandes sociedades que tienen consejos de administración compuestos de hombres distinguidos en el comercio, en la industria o en las comunicaciones, están dirigidas, en realidad, por dos o tres personas. Mr. Jacob H. Schiff, el socio más antiguo en la casa de banca Kuhn, Loeb & Co., y consejero de la Equitable Life Assurance Society (La Equitativa) se quejó, declarando como testigo en Nueva York, durante la gran investigación sobre las sociedades de seguros, de que los consejeros ni dirigen ni pueden dirigir; que, en realidad, son mudos. No hacen más que aprobar lo que hace el gerente o los gerentes. Estas grandes sociedades privilegiadas, en la práctica son sociedades unipersonales. Y todo el escándalo de sueldos fabulosos e inútiles, de extravagantes y costosos reclamos y de empréstitos y apropiaciones, más que dudosos, revelado por la investigación parlamentaria, es nada al lado de las revelaciones del poder conferido a pocas manos y de la manera de emplearle para manejar otras concentraciones de poder.

The Equitable Assurance Society, por ejemplo, tiene inventariado cerca de 440.000.000 de dólares, mientras que su capital desembolsado es sólo 100.000 dólares. El que sea dueño de la mayor parte de este pequeño capital, manejará los negocios de la Compañía. El alegre joven Mr. James Hazen Hide tenía 50.200 dólares a la par en este capital de la Equitativa. Por consiguiente, él era el amo de la Equitativa. Traspasó su participación a Mr. Thomas F. Ryan. El precio de la venta, es de suponer, sería de varios millones de dólares, pues, si bien por limitación de la escritura de fundación, aquel núcleo de capital no podía devengar al año más de 3.514 dólares en concepto de dividendo, el dominio de la sociedad y el manejo de su dinero vale algunos millones.

Mr. Ryan, que así llegó a ser el amo virtual de la Equitativa, domina también, según se cree, en la enorme Mutual Life y en las más pequeñas sociedades de seguros vitalicios de Washington. Los bienes inventariados de las tres sociedades se aproximan a 1.000.000.000 de dólares.

¿Por qué Mr. Ryan quiere manejar esos capitales enormes? No porque quiera dedicarse él a negocios de seguros, por lo que el negocio es en sí. Él desea el dominio de esos grandes capitales sin inversión porque quiere designar la colocación que ha de dárselos. Por muchos años, las Compañías de seguros acostumbraron a emplear grandes cantidades en valores de los Estados Unidos, de los Estados y de los Municipios. Oficialmente se ha demostrado que semejantes valores no entran ya más que por la pequeña parte de uno por ciento en los inventarios. ¿En qué se emplean, pues, ahora? Principalmente en acciones y obligaciones de ferrocarriles. ¿Y quién maneja los ferrocarriles? Mr. Ryan y sus amigos, los reyes, como él, de la banca y de los ferrocarriles. Mr. Jacob H. Schiff informaba ante la Comisión Parlamentaria de Investigación que su banco había vendido a la Equitativa valores de esos por muchos millones. Mr. Schiff pertenece y perteneció durante estas operaciones a la comisión de hacienda de la Equitativa, y las operaciones se hicieron desafiando las leyes sobre seguros del Estado de Nueva York, que expresamente prohíben que el gerente de una Compañía de seguros intervenga en forma alguna en la compra para su Compañía de valores de otra Compañía en la cual esté interesado.

La misma relación que había entre los banqueros Mr. Schiff of Kuhn, Loeb & Co. y la Equitativa, había entre los banqueros Mr. George W. Perkins de J. P. Morgan & Co. y la New York Life Insurance Company (Compañía de seguros vitalicios de Nueva York). Como presidente de la comisión de hacienda de esta última Compañía, Mr. Perkins la vendió grandes cantidades de valores industriales de otras Compañías creadas por su misma casa de banca.

¿No está claro que los hombres del tipo Morgan y Ryan disponen de grandes recursos financieros que emanan del privilegio societario y de los constituidos sobre los medios de transporte y de otros privilegios? Estos privilegios y los recursos de ellos derivados, les proporciona también la manera de influir en la legislación, amañándola para proteger los que

ya disfrutan y para poder adquirir nuevos privilegios y mayor poderío. Esto se ve constantemente en la capital de nuestra federación y en las de nuestros Estados, donde las Cámaras están sostenidas por el Privilegio. Mr. George W. Perkins, presidente de la comisión de hacienda de la New York Life Insurance Company, ¿no declaró ante la comisión parlamentaria de investigación que su Compañía había dado 48.000 dólares al fondo del Republican National Committee cuando las elecciones presidenciales de 1904, y que, de igual modo, había contribuido con 50.000 en cada una de las anteriores? ¿No está comprobado que cada una de las tres poderosas Compañías de seguros, La Nueva York, La Equitativa y La Mutua tenían por costumbre contribuir regularmente a un fondo parlamentario para «influir en la legislación»?

Hay que fijarse en lo que puede verse en la legislación sobre transportes, aranceles y circulación monetaria en Washington. Sirva de ejemplo la emisión de papel en 1893. Continuando la depresión en la industria y en el crédito, corrió la voz de que el Tesoro de los Estados Unidos no tenían bastante oro para realizar el papel en circulación, y que se pagaría con plata, cuyo precio, en relación con el del oro, había bajado considerablemente; con esta alarma se tendía a la depreciación del papel. La alarma subió de punto por efecto del rumor de que un grupo de capitalistas, con Mr. Morgan a la cabeza, había recogido gran cantidad de papel moneda para realizarla en oro en el Departamento de Hacienda. El rumor público era que se aumentaría y se conservaría la existencia de oro. En su consecuencia, el Gobierno vendió 100.000.000 de obligaciones oro de los Estados Unidos. La venta fue a un sindicato presidido por Mr. Morgan. El Gobierno recibió, además del oro, una garantía de que el sindicato, durante cierto tiempo, no trataría de agotar este aumento de la reserva en oro con la presentación al cobro del papel; o, en otras palabras, que en ese tiempo había de dejar en paz al Tesoro público. Las obligaciones fueron vendidas al sindicato a un precio que le permitía lanzarlas más tarde al mercado y realizar



millones de beneficio líquido. Aquí el Privilegio se mostró bastante fuerte para dominar la hacienda pública e imponerse realmente al Gobierno viéndole en una situación difícil.

El majestuoso grupo de figuras de mármol en el ático de la Bolsa de Comercio de Nueva York, personifica la Industria, el Progreso, el Comercio y la Honradez. Pero, ¿qué diremos de muchos de los procedimientos de los hombres que allí imperan? En un pleito de una Sociedad Metropolitana de Tracción, no ha mucho, el difunto Mr. William C. Whitney describía de manera muy real cómo los poderosos sostienen a una Compañía necesitada de ayuda. Habiéndosele preguntado si esos poderosos obtenían sus ganancias a expensas de la Compañía, contestó riéndose a carcajadas: «A expensas de la Compañía, no». Los avisados sabían que esta negativa quiere decir que los llamados «strong men» obtienen sus ganancias a costa del público, en el que se descargan los valores de la Compañía después del agiotaje.

El senador de los Estados Unidos Chauncey M. Depew, siendo consejero de la Equitativa, demostraba cómo un «strong man» puede venir en ayuda de una sociedad débil con el concurso de una sociedad fuerte. Para la Compañía de especulación de terrenos, The Depew Improvement Company, obtuvo de la Equitativa un préstamo de 250.000 dólares. La garantía que la Compañía estaba en disposición de dar valía tan poco que el Senador salió fiador personalmente. La Depew Company quebró y dejó muy poco activo y el Senador negó su responsabilidad personal. Cuando le preguntaron si él no creía que le fuera exigible, jovialmente contestó: «Como abogado creo que no, y de la misma opinión que yo es el asesor del prestatario». En efecto, el Senador no hizo efectiva la fianza hasta que se vió obligado por la opinión pública.

Mr. Thomas Lawson, de Boston, enemistado con sus antiguos consocios de la Standard Oil, juró, como testigo en el escandaloso pleito del Trust del Gas de Boston, que negocios por más de 100.000.000 de dólares se habían hecho entre él y Mr. Henry H. Rogers, sin contratos escritos. ¿Es que eran de-

masiado escabrosos para que quedara rastro? Mr. Lawson da a entender que sí.

Ciertamente, muchas de las operaciones de las «tres enormes» Compañías de seguros de Nueva York, han sido demasiado escabrosas para que constaran en los libros oficiales de esas sociedades, y han tenido que verificarse sin constar en sus asientos. Entre las operaciones de La Equitativa parece que hay una de esta clase por valor de más de 600.000 dólares.

¿Y qué libros serán los de esos magnates del crédito y de la banca cuando Mr. Perkins, presidente de la Comisión de hacienda de la New York Life Insurance Company, declaró bajo juramento ante la Comisión parlamentaria de investigación que aquella sociedad, no queriendo que el público se enterara de cierta inversión de 500.000 dólares en obligaciones de la International Mercantile Marine Company, cambió en 31 de diciembre de 1903 este papel por un cheque de la misma cantidad con J. P. Morgan & Co., a cuya razón social Mr. Perkins pertenecía, y más tarde, en 2 de enero de 1904, deshicieron el cambio? Así pudo la Compañía de seguros en su declaración jurada ante el Delegado de Seguros de Nueva York, figurar 800.000 dólares en efectos al contado en vez de esa cantidad en obligaciones de la Marine Company. Por el estilo fue lo ocurrido en el concurso de acreedores consiguiente a la quiebra de Mr. Daniel J. Sully, el algodoner. Este señor juró que sus coparticipes, Mr. Frank H. Ray, del Trust del Tabaco, y Mr. Edwin Hawley, presidente del Ferrocarril Central de Iowa, habían causado su ruina y traídonamente le habían vendido. Mr. Hawley declaró que, de todo su tráfico en algodón, ascendiendo a millones de dólares, ningún documento había.

Mr. John W. Gates, declarando ante la Comisión del Comercio Interior cómo y por qué había arrancado el ferrocarril de Louisville y Nashville de manos de Mr. August Belmont, y cómo a media noche le habían hecho abandonar el lecho para que fijara precio al traspaso de la línea a Mr. J. Pierpont

Morgan, decía: «Ordinariamente, yo he encontrado quien me ayude donde he visto ganancia». Mr. Morgan llamaba a Mr. Gates «peligroso elemento en el mundo de los ferrocarriles», y Mr. Belmont hacía notar la estimación de los valores cuando el ferrocarril estaba en manos de Mr. Gates, no como indicadora de buena administración de la línea, sino de buena administración del mercado.

¿Qué significa todo esto? ¿Igualdad entre ciudadanos? ¿No demuestra, por el contrario, que algunos tienen poderosas ventajas? Se cuenta que Woodrow Wilson, Presidente de la Universidad de Princeton, en un banquete público dijo que a tal extremo habían llegado las cosas en Wall Street, que «los caudillos entre la gente de negocios manejaban los destinos de la nación». ¿Quiénes son los caudillos de la gente de negocios? Son los que pertenecen a la clase que disfruta ventajas especiales creadas o sancionadas por el Gobierno: 1.º, propiedad de elementos de riqueza natural; 2.º, impuestos sobre la producción y los productos; 3.º, concesión de exenciones, y 4.º, facultades para manejar la hacienda pública y jugar con el mercado público, y también las inmunidades con los Tribunales de Justicia, las cuales, cuando no creadas por el Gobierno expresamente, son, al menos, fomentadas por el Gobierno.

Los hombres, relativamente pocos, que poseen estas ventajas, ¿qué son sino Príncipes del Privilegio?

### CAPITULO III

#### CÓMO VIVEN NUESTROS PRÍNCIPES

La manera de vivir de los que podemos llamar Príncipes del Privilegio, ¿no tiene muchos puntos de contacto con la opulencia regia? Se puede contestar que la suntuosidad de su vida excede a la de muchos príncipes herederos de tronos y patentiza la asombrosa distancia que hay entre ellos y las grandes multitudes de la República, asediadas por la miseria o por el miedo a padecerla.

Tómese, por ejemplo, la residencia en Nueva York del difunto Mr. William C. Whitney. Este soberbio edificio de piedra oscura, se eleva en la esquina de la calle Sesenta y ocho y la Quinta Avenida, en frente del Parque Central. Después de la muerte de Mr. Whitney, se vendió a Mr. James Henry Smith en 2.000.000 de dólares, que se consideró como un precio muy bajo en atención a las grandes cantidades gastadas en él por Mr. Whitney al principio y últimamente. Empezando por las puertas de hierro a la entrada, que pertenecieron al palacio de los Dorias en Roma, dicen los entendidos que, para el estudio práctico del decorado italiano, aventaja a cualquier museo de América y, en algunos aspectos, es un ejemplar de los palacios de la época de Alejandro VI y Leonardo, mejor que los que pueden encontrarse en Italia. Una de las obras maestras que decoraban las paredes de esta mag-