

Colección HISTORIA VIVA

Dirigida por GREGORIO SELSER

Títulos publicados

- Democracia y tiranías en el Caribe*, William Krehm (agotado)
Nuestra colonia de Cuba, por Leland H. Jenks (agotado)
Guía negra de los Estados Unidos, Stetson Kennedy (agotado)
Las causas de la Tercera Guerra Mundial, C. Wright Mills (ag.)
La ficha de bronce, por Upton Sinclair
Una perspectiva de paz, por John D. Bernal
¡Basta de guerras!, por Linus Pauling
(Premio Nobel de Química 1954 y de la Paz 1962)
Allen Dulles, espía maestro, Bob Edwards y Kenneth Dunne
La caza de brujas, por Marion L. Starkey
Cuba, anatomía de una revolución, por Leo Huberman y Paul M. Sweezy
McCarthy y el macarthismo, por Richard Rovere
América latina, mundo en revolución, por Carleton Beals
Las 60 familias norteamericanas, por Ferdinand Lundberg
Estados Unidos y Cuba - Negocios y diplomacia, 1917-1960, por Robert Freeman Smith
Intervención Yanqui en la Argentina, por O. Edmund Smith, Jr.

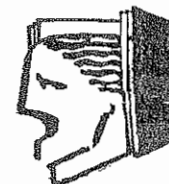
Hecho el depósito que
marca la ley 11.723.

LEO HUBERMAN

NOSOTROS, EL PUEBLO

Una Historia Socialista de los Estados Unidos

Traducción de MARIANA PAYRÓ DE BONFANTI



EDITORIAL PALESTRA
Buenos Aires

Título del original en inglés:

“WE, THE PEOPLE”

Publicado por:

Monthly Review Press, 1964.

© by Leo Huberman, 1932, 1947, 1960, 1964.

© en español: Editorial Palestra, Buenos Aires, 1965.

Todos los derechos de este libro están reservados.

Ninguna parte del libro puede ser reproducida, sea en la forma que fuere, sin el permiso del autor, excepto en los casos de breves citas incluidas en artículos críticos y reseñas. Para información escribir a Monthly Review Press, 333 Sixth Avenue, New York, N. Y.

A mi esposa

Del mismo autor:

Los bienes terrenales del hombre (Historia de la riqueza de las naciones) -
Ediciones Iguazú, Buenos Aires, 1963.

The great bus strike

The labour spy racket

America, incorporated

The truth about Unions

The truth about Socialism

Cuba, anatomía de una revolución (con Paul M. Sweezy), Editorial Palestra,
Buenos Aires/Monteideo, 1961, 1962.

PRÓLOGO A LA EDICIÓN REVISADA

Gran parte del material original de este libro se publicó primero en el año 1932, justo antes de la elección de Franklin Delano Roosevelt como trigésimo segundo presidente de los Estados Unidos. Los quince años transcurridos desde esa fecha, señalan el comienzo de una nueva era en la historia de nuestro país.

En realidad, la antigua era no concluyó en 1932, sino en 1929 cuando sobrevino el derrumbe. Desde sus primerísimos albores hasta 1929, Norteamérica fue la Tierra Prometida, donde fluían el acero y el petróleo al igual que la leche y la miel. Era una tierra de riquezas hacia la que se encaminó el pobre de Europa en busca de opulencia. Era una tierra de libertad hacia la cual volaron los esclavizados y oprimidos.

He tratado de escribir la historia que impulsa la medida en que la promesa resultó —y no resultó— cumplida.

La primera parte, que comprende los capítulos I a XIV, cubre el período más largo abierto por las exploraciones iniciales y cerrado por el auge de 1929. Constituye un emocionante relato acerca de la forma en que se construyó una nación a través de los esfuerzos de hombres, mujeres y niños de valiente corazón, frente a grandes contrariedades. Es la historia de una tremenda expansión económica bajo el dominio de la forma corporativa de empresa comercial. Es la saga de los Grandes Negocios en Norteamérica, su localización más congenial. Es la narración del ascendente poder del monopolio.

Lo cual no quiere decir que este poder no haya sido desafiado. De los granjeros y de los obreros industriales derivó una oposición. Se incluye la historia de esa oposición. Y, al propio tiempo, una relación de las aventuras en el extranjero de los Grandes Negocios norteamericanos, que los convirtieron, a fines del siglo diecinueve, en una fuerza mundial.

La segunda parte, capítulos XV a XX, consta de material nuevo. Da cuenta de la bancarrota, del terror, de las angustias, y de una desvalida búsqueda a tientas, tras la luz que se apagó. Comienza con la estrepitosa quiebra de 1929 y se ocupa ampliamente de las tentativas del New Deal por reparar el daño y vol-

ver a poner en funcionamiento los engranajes. Pero, siendo que el inevitable derrumbe de 1929 provenía de una crisis que no se había producido dentro del sistema, sino que era una crisis del sistema, el New Deal forzosamente debía fracasar. Esto es, no obstante, precisamente lo que torna tan importante la clara comprensión del New Deal y de sus desesperados esfuerzos en procura del Socorro, de la Recuperación y de la Reforma. Porque el New Deal ayudó a educar a millones en cuanto a los buenos resultados y los malos resultados de todo el sistema. Empezaron a aprender que la mera buena voluntad, tal como la representaba el New Deal, no bastaba; que lo que hacía falta no era una nueva mano sino un nuevo mazo de cartas.

“Norteamérica derramaba promesas”. Pero dichas promesas se cumplieron, en los años recientes, sólo en lo que atañe a los hombres de la cúspide. En estos momentos es de crucial importancia que el cumplimiento de las promesas toque a todos nosotros. El sueño norteamericano puede volverse realidad. A nosotros nos corresponde llevar a la realización esa transformación —pronto— porque la historia no aguardará.

Deseo expresar mi profunda gratitud y estimación a las siguientes personas: al Dr. N. B. Heller, quien por primera vez me enseñó la importancia del papel que juega la economía en la historia; a Sybil May, al Dr. Otto Nathan, a Aleine Austin y a mi esposa Gertrude, por su constante aliento y análisis crítico del manuscrito; y a la Viking Press y a Reynal y Hitchcock por la autorización conferida para hacer uso de material extraído de mis otros libros por ellos publicados.

LEO HUBERMAN.

Nueva York, enero de 1947.

PREFACIO A LA NUEVA IMPRESION

La edición revisada de *We, the People* se agotó unos cuantos años después de haberse publicado en 1947. Yo albergaba esperanzas de encontrar tiempo para agregar varios capítulos con miras a una nueva edición que actualizara el relato, pero no he conseguido hacerlo. Entre tanto, he examinado los textos de historia que se publican anualmente en la esperanza de hallar alguno que dé énfasis a lo que, entiendo, lo demanda sobre los obreros y no sobre las guerras, sobre el hombre común, no sobre los “líderes”. No ha surgido ninguno. Por tanto, parecía buena idea no aguardar más y reimprimir la edición de 1947. Este es, pues, el libro original, según fuera revisado en 1947.

LEO HUBERMAN.

Nueva York, marzo de 1964.

PARTE I

CAPÍTULO I

¡AQUÍ VIENEN!

Desde sus comienzos mismos Norteamérica ha constituido un imán para los pueblos de la Tierra. Éstos han sido traídos a sus costas desde cualquier parte y de todos lados, desde cerca y desde lejos, de regiones cálidas y de regiones frías, de la montaña y de la llanura, del desierto y del campo fértil. Dicho imán, de tres mil millas de ancho y mil quinientas de largo, ha atraído a todos los tipos y a todas las variedades del ser humano viviente. Gente blanca, gente negra, gente de raza amarilla, gente morena; católicos, protestantes, hugonotes, cuáqueros, bautistas, metodistas, unitarios, judíos, españoles, ingleses, alemanes, franceses, noruegos, suecos, daneses, chinos, japoneses, holandeses, bohemios, italianos, austriacos, eslavos, polacos, rumanos, rusos, con lo cual apenas iniciamos la lista; agricultores, mineros, aventureros, soldados, marineros, ricos, pobres, mendigos, ladrones, zapateros, sastres, actores, músicos, sacerdotes, ingenieros, escritores, cantantes, cavadores de zanjas, manufactureros, carniceros, panaderos y fabricantes de candiles.

Primero vinieron los noruegos; luego un italiano que navegaba en nombre de España; después otro italiano que se había hecho a la mar enviado por Inglaterra; más tarde españoles, portugueses, ingleses, franceses; por último un inglés que zarpó de Holanda. Todos ellos descubrieron regiones de América, exploraron un poco e izaron luego la bandera de su país, reivindicando la tierra como suya. Regresaron a sus patrias y narraron historias (algunas verídicas) acerca de lo que habían visto. La gente los escuchó, y creyó y vino. En el término de trescientos años, llegaron millones, a veces a razón de un millón por año.

Esta inmigración sin par de pueblos, se cumplió no sin dificultades y peligros. Cruzar el océano en el *Queen Mary* o en el *Queen Elizabeth*, paquebotès que tienen más de novecientos setenta y cinco pies de longitud y que pesan más de ochenta mil toneladas, es una cosa. Pero atravesar el Atlántico en un velero que medía quizás noventa pies de eslora por veintiséis de manga, con un porte bruto de sólo trescientas toneladas, era otra cosa muy diferente. (Los ferrocarriles comunes que transitan el río Hudson pesan un promedio de setecientas toneladas.) Durante más de

200 años los inmigrantes primitivos se volcaron en los Estados Unidos valiéndose de barcos así. Es bueno recordar, a la vez, que en aquellos días no había refrigeradores —el pescado y la carne debían salarse a los efectos de su preservación— y muy a menudo el cruce llevaba tanto tiempo que todos los alimentos se pudrían.

A continuación transcribimos un pasaje de la carta escrita por Johannes Gohr y algunos amigos, en la que describían el viaje que efectuaron desde Rotterdam a Norteamérica, en febrero de 1732 (más de cien años después de iniciarse el diluvio de inmigrantes). “Nos llevó 24 semanas cubrir la distancia de Rotterdam a Martha's Vineyard. Al principio superábamos en número a 150 personas, más de cien perecieron.

“Para no morirnos de hambre, debimos comer ratas y ratones. Pagábamos de 8 penniques a 2 chelines por un ratón, 4 peniques por un cuarto de galón de agua.”¹

Gottlieb Mittelberger era un organista que vino a este país en 1750, a cargo de un órgano remitido a Filadelfia. He aquí parte de su historia:

Tanto en Rotterdam como en Amsterdam la gente es densamente apiñada, cual si se tratara, diríamos, de arenques, en los grandes veleros de mar...

Cuando los barcos han levado por última vez ancla en Cowes, comienzan las verdaderas desdichas, pues, a partir de allí, frecuentemente deberán navegar, salvo que cuenten con buenos vientos, 8, 9, 10 ó 12 semanas antes de tocar Filadelfia. Pero, con el mejor de los vientos el viaje dura 7 semanas...

No es extraño que la mayoría de las personas se enferme, porque además de todos los otros padecimientos y penurias, sólo se sirve comida caliente 3 veces por semana, siendo las raciones muy menguadas y pequeñas. Estas comidas apenas pueden ingerirse a causa de su falta de higiene. El agua que se sirve en los barcos a menudo es muy negra, espesa y llena de gusanos, de modo que uno no puede evitar la repugnancia, aun experimentando la mayor sed. ¡Oh, seguramente que muchas veces uno daría en el mar una gran suma de dinero por un trozo de buen pan, o un sorbo de buena agua, si tan siquiera pudieran obtenerse! Yo mismo tuve suficiente experiencia de ello, lamento decirlo. Hacia el final nos vimos obligados a comer la galleta del barco, echada a perder desde hacía rato, aunque, en una galleta entera hubiese apenas un redondel del tamaño de un dólar que no estuviese lleno de gusanos rojos y de nidos de araña. El hambre y la sed cuando son grandes nos fuerzan a comer y beber cualquier cosa, pero muchos lo hacen a costa de sus vidas..., cuando los barcos tras su largo viaje han anclado en Filadelfia, no se permite a nadie abandonarlos, excepto a aquellos que pagan su pasaje o pueden proporcionar una buena seguridad; los que no reúnen tales condiciones deben permanecer a bordo hasta que alguien los haya comprado y sean retirados de los barcos por los compradores. Tocá siempre a los enfermos la peor suerte, pues los sanos son, naturalmente, preferidos y adquiridos primero, de manera que los infelices enfermos a menudo deben permanecer a bordo, frente a la ciudad, durante 2 ó 3 semanas, y frecuentemente mueren, mientras que muchos de ellos

quizás se recobrarían si pudiesen pagar su deuda y se les permitiera abandonar inmediatamente el barco...

La venta de seres humanos en el mercado que funciona a bordo del barco se lleva a cabo así: todos los días vienen de la ciudad de Filadelfia y de otros lugares, algunos desde gran distancia, digamos 60, 90 y 120 millas más lejos, ingleses, holandeses y encumbrados personajes alemanes que suben a bordo del barco recientemente arribado que ha traído y ofrece en venta pasajeros de Europa y escogen entre las personas sanas aquellas que consideran apropiadas para su negocio y tratan con ellas el tiempo que servirán en pago del dinero de su pasaje, importe que la mayoría de ellas adeuda aún. Cuando llegan a un acuerdo, sucede que personas adultas se obligan por escrito a servir 3, 4, 5 ó 6 años, pues la suma que adeudan varía de acuerdo con su edad y vigor. Pero los muy jóvenes, aquellos que cuentan de 10 a 15 años deben servir hasta que cumplan 21 años de edad².

La última parte de esta carta es particularmente valiosa por cuanto nos presenta un sistema muy común entonces. Muchas de las personas que deseaban venir a Norteamérica no poseían el dinero necesario para abonar su pasaje. Aceptaban, por lo tanto, venderse en calidad de sirvientes durante un cierto período de años, a quienquiera pagase su deuda al capitán del barco. Los periódicos publicaban asiduamente avisos informando la llegada de tales grupos. El 7 de noviembre de 1728, apareció en el *American Weekly Mercury*, publicado en Filadelfia, el siguiente anuncio:

Acaba de llegar de Londres, en el barco Borden, cuyo comandante es William Harbert, una partida de jóvenes sirvientes masculinos de aspecto capaz, que comprende labradores, carpinteros, zapateros, tejedores, herreros, ladrilleros, enladrilladores, aserradores, sastres, corseteros, carniceros, silleros y varios otros oficios, que serán vendidos muy razonablemente ya sea por dinero en efectivo, pan de trigo o harina, por Edward Hoane, en Filadelfia.

Y en el *Pennsylvania Staatsbote* del 18 de enero de 1774, apareció este párrafo:

Aún quedan 50 ó 60 personas de nacionalidad alemana que acaban de llegar de su país. Se las podrá hallar en casa de la viuda Kriderin, en la enseña del Cisne de Oro. Hay entre ellas dos maestros, mecánicos, agricultores, también niños pequeños así como muchachos y muchachas. Están deseosos de servir en pago del importe de su pasaje.

El contrato que estos desventurados “deseosos de servir en pago del importe de su pasaje”, habían firmado con el capitán del barco se llamaba escritura y se los conocía por “sirvientes escriturados”.

¿No es asombroso que a pesar de los naufragios, de la putrefacción de los alimentos, de los gusanos, de las pestes, la gente continuara viniendo a millares? Por supuesto que las condiciones mejoraron. Hacia 1876, casi todos los inmigrantes se trasladaban en grandes vapores que sólo demoraban en cruzar de siete a doce días, en vez del número aludido de semanas en un pequeño ve-

lero, como había sucedido hasta entonces. Pero ni siquiera éstos ofrecían un crucero de placer a los pasajeros de proa. Edward A. Steiner nos relata su viaje, realizado a principios de 1900.

No hay ni espacio para respirar abajo, ni lugar arriba en la cubierta y los 900 pasajeros de última clase, amontonados dentro de la bodega... se hallan positivamente hacinados como ganado, tornando absolutamente imposible, cuando el tiempo está bueno, un paseo sobre cubierta, mientras que es igualmente imposible respirar abajo aire puro en tiempo borrascoso, cuando las escotillas se encuentran cerradas. El hedor se hace insoportable y muchos de los emigrantes deben ser empujados abajo, porque prefieren el rigor y el peligro de la tempestad al aire pestilente de allí...

La comida, que es miserable, se sirve de enormes calderos a cubos especiales, provistos por la compañía de navegación. Cuando se la distribuye, los más fuertes arremeten y se arremolinan de modo que las comidas son cualquier cosa antes que ordenados procesos. Visto todo, debe condenarse como inadecuado el entrepuente para el transporte de seres humanos.

Y una investigadora de la Comisión de Inmigración de los Estados Unidos informó en 1911:

Durante estos doce días en el lugar reservado a los pasajeros de última clase, viví en un desorden y en un ambiente que herían en todos los sentidos. Sólo la fresca brisa del mar se sobreponía a los nauseabundos olores... No había espectáculo frente al cual el ojo no prefiriera cerrarse. Todo resultaba sucio, pegajoso y desagradable al tacto. Toda impresión era ofensiva.³

Ahora bien, está claro que ningún ser viviente padecería las penurias descritas, a menos que lo movieran muy buenas razones. El final del viaje tendría que prometer algo muy grande para que valiera la pena el pesar de la separación de parientes y amigos, el alejamiento de toda la diversión, la comodidad y la seguridad del hogar. No es fácil "soltar amarras" y la mayoría de las personas piensa un tiempo muy largo antes de decidirse a ello. ¿Entonces qué hizo que estos millones y millones de personas buscaran hogar en una tierra distante?

En su mayoría, los inmigrantes vinieron porque estaban hambrientos —hambrientos de más pan y de mejor pan. Norteamérica lo ofrecía. Europa era vieja; Norteamérica joven. El suelo europeo había sido labrado durante incontables años; el norteamericano era prácticamente virgen. En Europa la tierra se hallaba en manos de unas cuantas personas, integrantes de las clases superiores; en Norteamérica estaba a disposición de todos. En Europa era difícil obtener trabajo; en Norteamérica costaba poco. En Europa había un exceso de obreros a la pesca de los escasos empleos disponibles, de manera que los jornales eran bajos; en Norteamérica faltaban suficientes trabajadores para llenar las plazas desocupadas, de modo que la paga subía a niveles altos.

"En Europa había gran número de personas desprovistas de

tierras; en Norteamérica amplias extensiones prácticamente libres, despobladas."⁴

No sólo eran inconmensurables estas tierras, sino también óptimas. Teníamos aquí parte de los mejores labrantíos del mundo entero; el clima y el suelo apropiados para la producción de virtualmente todos los frutos de la zona templada y para el pastoreo de millones de cabezas de ganado; había aquí ríos de miles de millas de largo que irrigaban estos fértiles valles; había aquí oro, plata, cobre, carbón, hierro, petróleo —y toda esta munificencia de la naturaleza se brindaba a cambio de casi nada—. ¡Partir a Norteamérica!

Tomemos por caso a un pobre campesino que vivía en tierras pertenecientes a otro, habitando una miserable choza con un techo lleno de goteras en la que no había ventanas; o el de una persona que pagaba onerosos impuestos, estándole vedada toda opinión en lo relativo al gobierno de su país; o inclusive el de alguien dispuesto a trabajar pero que no hallaba dónde ocuparse, con la consiguiente apretura económica y ninguna perspectiva de alcanzar algún día lo suficiente; naturalmente que todas estas personas, al no vislumbrar esperanza alguna de salir del pozo en que vivirían sumidas mientras permanecieran resignadas a su situación, saltarían a la primera oportunidad de poder trasladarse a un lugar como el descrito más abajo por alguien que lo había visto con sus propios ojos:

Las provisiones son baratas en Pennsylvania. La gente vive bien, especialmente de toda clase de granos, que prosperan a la perfección, por ser el suelo virgen y rico. Tienen buen ganado, veloces caballos y gran cantidad de abejas. Las ovejas, más grandes que las alemanas, paren por lo general dos corderos al año. Casi todo el mundo cría cerdos y aves de corral, especialmente pavos. Todas las tardes los árboles se cargan tanto de gallinas que las ramas se doblan hacia abajo. Aun en la vivienda más humilde y más pobre de este país, no hay comida que no contenga carne, y nadie come pan sin manteca o queso, aunque sea tan bueno como el nuestro. Dada la extensiva cría de ganado, la carne es muy barata; uno puede comprar la mejor carne de vaca por tres kreuzers la libra.⁵

Advino, claro está, un tiempo en que la mayor parte de la tierra libre de Norteamérica, fue tomada. Pero aún siguieron fluyendo inmigrantes. James Watt había perfeccionado su motor a vapor y aparecieron después otros muchos inventos que modificaron los hábitos de realización del mundo. Norteamérica se fue transformando de granja en fábrica. Sucedió que, si bien anteriormente la mayoría de los inmigrantes procedía del nordeste de Europa —de Inglaterra, Irlanda, Alemania y Escandinavia— los nuevos inmigrantes procedieron principalmente del sudeste europeo: de Italia, Rusia, Austria, Hungría, Polonia. Los nuevos inmigrantes ya no venían a tomar posesión de y a cultivar la tierra como en el

pasado, sino a trabajar en las fábricas, los molinos y las minas. Cuando llegó el momento de talar árboles, extraer de las minas el oro, el cobre, el carbón y el hierro, fabricar acero y artículos de vestir, construir ferrocarriles, hicieron falta obreros. Y, cuanto mayor el número de los que llegaban, mayor la necesidad de más alimentos, más viviendas, más puentes, más ropas, más automóviles, más trenes, etcétera. Al tiempo que Norteamérica se modificaba para transformarse de país agricultor en país manufacturero e industrial, los trabajadores pasaron, de los sitios en que era abundante y barata su labor, a Norteamérica, donde escaseaba y se pagaba cara. Los fabricantes norteamericanos enviaron agentes a todos los rincones del mundo a fin de conseguir hombres que trabajasen para ellos. Norteamérica necesitaba obreros. Los obreros de Europa y otros lugares necesitaban empleo. Los empleos aguardaban en este nuevo mundo. ¡Hacia Norteamérica!

Por consiguiente, la gente vino y halló tierras y ocupaciones; por fin tuvo bastante que comer. Por supuesto que describieron su buena fortuna en las cartas que escribieron a los parientes y amigos dejados en la tierra natal. Todo el mundo se interesa por las aventuras que corren los que se alejan de la patria y estas cartas pasaban de mano en mano y eran ansiosamente leídas por todos. Una carta de Norteamérica constituía un acontecimiento excitante. Muy a menudo la gente de un pueblo entero se reunía para escuchar, en conjunto, la lectura de alguna carta recibida de un amigo de Norteamérica. La verdad era de por sí suficiente para hacer que los apegados a sus hogares quisieran emprender viaje y la más de las veces algunas de las cartas pintaban los hechos con colores sobrecargados: una pequeña dosis de verdad y muchísima imaginación entremezcladas. Corre una divertida historia acerca de un inmigrante recién desembarcado que vio una moneda de oro de veinte dólares en el suelo, y, en vez de agacharse para recogerla, le dio un puntapié arrojándola lejos.

Alguien le preguntó: "¿Por qué ha hecho eso? ¿No sabe que es de verdadero oro?"

"Claro que lo sé", replicó, "pero hay enormes pilas de oro en Norteamérica esperando que uno las tome, de manera que ¡por qué molestarme por una sola pieza!"⁶

Con harta frecuencia, el sobre que encerraba la carta, contenía también el importe del pasaje para los que, indecisos todavía o faltos de dinero, habían quedado en el terruño. En estos casos había prueba real del éxito que podía obtenerse. Por un lado, cartas en las que se describía la abundancia de las cosas buenas; por otro, los alimentos cada vez más y más escasos. El resultado fue la inmigración, pese a los peligros y a las dificultades, ¡Partir a Norteamérica!

Luego, lo que atrajo primordialmente a las gentes, fue una

hogaza más grande y mejor de pan. Pero muchos vinieron por otras razones. Una de ellas, la persecución religiosa. Si uno era católico en país protestante, o protestante en país católico, o protestante en otra clase de país protestante, o judío en casi cualquier país sin excepción, muy a menudo se veía en situación bien incómoda. Estaba expuesto a tropezar con serios escollos para conseguir empleo, al escarnio, a que le arrojasen piedras o inclusive a ser asesinado, sólo por pertenecer a la religión equivocada (vale decir, distinta). Uno se enteraba de que en Norteamérica la religión no significaba una diferencia tan grande, se podía abrazar la fe que uno quisiera y había lugar para católicos, protestantes, judíos. ¡A Norteamérica, pues!

O acaso era correcta la religión que uno tenía y equivocada la política. Quizás pensáramos que en el país propio se arrogaban demasiado poder unas pocas personas, o que no debían existir reyes, o que los pobres pagaban impuestos excesivos, o que la masa del pueblo debía tener algo más que decir respecto del gobierno del país. Por lo tanto, en muchas ocasiones, el gobierno nos consideraba demasiado radicales y trataba de aprehendernos para encarcelarnos en lugares donde nuestras ideas no corriesen el riesgo de subvertir a la gente. Uno no quería caer preso, de modo que abandonaba el país para evitar que lo prendieran. ¿Adónde ir bajo tales circunstancias? A algún lugar donde se pudiera ser hombre libre, donde no existiera el peligro de quedar encerrado en la cárcel por hablar. Uno recurría probablemente al sitio que José describía en la carta dirigida a su hermano. "Miguel, éste es un país glorioso, se goza de libertad para obrar a voluntad. Se puede leer lo que se quiera y escribir lo que uno guste, y hablar según el propio pensamiento y nadie te arresta." ¡Zarpar a Norteamérica!

Durante varios centenares de años, Norteamérica fue publicitada tal como hoy lo son los cigarrillos Lucky Strike y los automóviles Buick. Las maravillas eran descritas en libros, panfletos, periódicos, ilustraciones, cartelones; y siempre se impartía este consejo, "Venga a Norteamérica". Pero, ¿por qué habría de interesarse nadie en saber si Patrick McCarthy o Hans Knobloch partían de su hogar europeo para radicarse en Norteamérica? En épocas distintas, hubo dos grupos interesados, pero por idéntica razón: el lucro comercial.

En el comienzo mismo, hace más de trescientos años, organizáronse compañías comerciales que obtuvieron por nada o casi nada inmensas extensiones de tierras en Norteamérica. Esas tierras carecían, no obstante, de valor mientras no viviese gente en ellas, mientras no se cosecharan cereales, o se cazaran animales de piel fina. Cumplido esto, hacía su entrada la compañía, compraba cosas a los colonos y a su vez les vendía otras con una

ganancia. La Dutch West India Company, la London Company y varias otras, fueron compañías comerciales que entregaron gratuitamente tierras en Norteamérica con la idea de hacer eventualmente dinero sobre la base de los cargamentos aportados por los colonos. Querían beneficios —necesitaron inmigrantes para lograrlos— pusieron en marcha la publicidad y la gente vino.

En años posteriores, de 1870 en adelante, otros grupos interesados en lucrar trataron de conseguir que la gente viniera. La línea Cunard, la línea White Star, la Lloyd Alemana del Norte y diversas otras, sólo ganaban dinero cuando los viajeros hacían uso de sus barcos. En consecuencia, enviaron avisos a todas partes del mundo con el objeto de inducirlos a zarpas rumbo a América —en sus naves—. No se limitaron a hacer propaganda, también mandaron agentes cuya misión era “ponerse a la caza de emigrantes”. La conjunción de razones que hemos expuesto más arriba venía obrando su efecto y, de pronto, aparecía un hombre que prometía ayuda, daba directivas completas, ayudaba en todos los pequeños pormenores, llegaba inclusive a obtener un pasaporte, y finalmente indicaba el barco apropiado: ¡A Norteamérica!

Así, por una razón u otra, la gente era atraída y venía por propia y libre voluntad. También hubo quienes vinieron no por su gusto, sino porque no les quedaba otro remedio.

En los primeros tiempos, cuando Norteamérica constituía una colonia de Inglaterra, ésta vio la oportunidad de librarse de personas que parecían “indeseables”. Así, cientos de mendigos y presidiarios fueron embarcados y enviados a Norteamérica. Algunos de los nombrados en último término eran verdaderos criminales, pero muchos habían sido encarcelados por delitos menores, tales como la caza prohibida, o el robo de una hogaza de pan, o la falta de pago de una deuda. Sin embargo, en lo que concernía a Inglaterra, no se trataba de “buenos ciudadanos”, y ¿había acaso idea mejor para desembarazarse de ellos? ¡A Norteamérica, lo quisieran o no!

Había dos grupos de servidores escriturados. Estaban aquellos que voluntariamente se vendían por el término de cuatro a siete años, sólo a fin de conseguir que su pasaje fuese abonado. Había no obstante, otro grupo, “transportado aquí contra su albedrío: llevado a empellones a bordo de los barcos, cargado a través del océano y vendido como esclavo... Las calles de Londres estaban llenas de secuestradores: ‘espíritus’, según se los llamaba; ningún trabajador se encontraba a salvo; hasta los mendigos tenían miedo de hablar con alguien que mencionara la aterradora palabra ‘América’. Los padres eran arrancados de sus hogares, los maridos del lado de sus mujeres, desapareciendo para siempre como tragados por la muerte. Se compraban niños a padres des-

naturalizados, huérfanos a sus guardianes, parientes molestos o en estado de dependencia a familias cansadas de sostenerlos” 7.

Quedaba otro grupo más, traído contra su voluntad. Cuando los primeros colonizadores descubrieron que les era prácticamente imposible hacer buenos esclavos de los indios que encontraron aquí, porque el piel roja era demasiado altivo para trabajar bajo el látigo, recurrieron a África, donde podían obtenerse negros. Durante la mayor parte del siglo dieciocho se transportaron anualmente, más de veinte mil esclavos. La trata de esclavos negros se convirtió en fructífero negocio. Muchas pingües fortunas inglesas se fundaron en el comercio de esclavos. La fortuna de la familia Gladstone constituye un famoso ejemplo.

Como puede suponerse, las privaciones sufridas por los blancos en el cruce del océano eran un pálido reflejo de las miserias que debían padecer los negros. Extractamos a continuación un relato que ejemplifica las condiciones que imperaban en los barcos negreros:

Habían sido embarcados en él, sobre la costa de África, 336 varones y 226 hembras, sumando un total de 562 y habían transcurrido diecisiete días de navegación, durante los cuales habían sido arrojados 55 por la borda. Todos los esclavos estaban encerrados bajo escotillas enrejadas, entre puentes: el espacio era tan bajo que se sentaban entre las piernas respectivas y se hallaban tan hacinados que les era imposible acostarse o cambiar en modo alguno de posición, de noche o de día... Sobre la escotilla se erguía un tipo de aspecto feroz, el capataz de los esclavos, que llevaba en la mano un látigo de muchas correas retorcidas, y que, en cuanto escuchaba el menor ruido abajo, lo sacudía sobre ellos y parecía ansioso de ponerlo en uso...

Pero la circunstancia que con más fuerza nos impresionó fue comprender cómo era posible que siguiera existiendo semejante número de seres humanos, amontonados y estrechamente apretados unos contra otros, todo lo que permitía ese hacinamiento en celdas bajas, de tres pies de altura, la mayor parte de las cuales, excepto la inmediatamente debajo de las escotillas enrejadas, estaba a la luz o al aire, y esto cuando el termómetro, expuesto a cielo abierto, señalaba, a la sombra, sobre nuestro puente 89 grados...

No es sorprendente que hayan debido soportar seria enfermedad y pérdida de vidas en su corto recorrido. Habían zarpado de la costa de África el 7 de mayo y llevaban diecisiete días de navegación y habían arrojado por la borda no menos de cincuenta y cinco, que habían muerto de disentería y otros males, en ese espacio de tiempo, a pesar de haber dejado la costa en buena salud. Verdad es que muchos de los sobrevivientes se veían tirados sobre las enbiertas en el último estado de extenuación y en una condición de miseria y suciedad imposible de mirar.

Y así vinieron, los impulsados por voluntad propia y los obligados. El movimiento se inició a principios de 1600, con unos cuantos que crecieron hasta sumar cientos, y luego millares y que trescientos años más tarde debieron calcularse en centenares de miles —en 1907 más de un millón de personas ingresó a los Estados

Unidos en el término de sus doce meses—. En los años comprendidos entre 1903 y 1913 “cada vez que el reloj daba la hora, día y noche (tomando en conjunto el promedio de los 10 años) 100 personas nacidas en algún país extranjero, sin incluir a Canadá y a México, desembarcaban en las costas de los Estados Unidos”⁸.

¿Qué sucedió con estos enjambres humanos una vez arribados aquí?

NOTAS

1. *Gentleman's Magazine*, Vol. II, abril, 1732, p. 727.
2. Mittelberger Gottlieb, *Reise nach Pennsylvanien im Jahre und Rückreise nach Deutschland im Jahre 1754*.
Cita de Diffenderffer, Frank R., *The German Immigration into Pennsylvania*; Pennsylvania German Society. Proceedings, Vol. X, p. 176.
3. Steiner, Edward A., *On the Trail of the Immigrant*, págs. 35, 36. Nueva York, Fleming H. Revell Co., 1906.
Steerage Conditions págs. 13-23; Informes de la Comisión de Inmigración de EE. UU., XXXVII, 1911.
4. Warne, Frank Julián, *The Immigrant Invasion*, p. 49. Nueva York, Dodd, Mead & Company, 1913.
5. Mittelberger, Gottlieb, op. cit., págs. 64, 65.
6. Roberts, Peter, *The New Immigration* pág. 11. Nueva York, The Macmillan Company, 1912.
7. Beard, Charles A. y Mary R., *The Rise of American Civilization*, edición en un solo volumen, págs. 103, 104. Nueva York, The Macmillan Company, 1930.
8. Walsh, Reverend Robert, *A Cargo of Black Ivory*, 1829.
Cita de Hart, A. B., *American History Told by Contemporaries*, Vol. III, págs. 615-617, Nueva York, The Macmillan Company, 1901.
Warne Frank Julián, op. cit., pág. 10.

CAPÍTULO II

COMIENZOS

¿Qué equipo sería absolutamente esencial para iniciar la vida a tres mil millas de distancia del hogar? Según el capitán John Smith, uno de los primeros colonizadores, la siguiente lista de aprovisionamientos era la más conveniente para trasladarse desde Inglaterra a la salvaje, incivilizada región de Virginia:

Lista de artículos necesarios para personas que se dirijan a Virginia

Costo aproximado (£ = \$ 5, s. = 25 c., d. = 2 c.) *		
Ropas	Costo	
3 camisas	7s. 6d.	ma en el mar para
3 cuellos	1s. 3d.	dos hombres
Una gorra Monmouth.	1s. 10d.	1 gruesa manta de via-
1 chaleco	2s. 2d.	je para dos hombres. 6s.
1 traje de lona	7s. 6d.	Comida para un hombre, duran-
1 traje de frisa	10s.	te un año entero
1 traje de paño	15s.	8 bushels de harina £ 2
3 pares de medias de		2 bushels de guisantes. 9s.
Irlanda	4s.	2 bushels de harina de
4 pares de zapatos ...	8s. 8d.	avena
1 par de ligas	10d.	1 galón de Aquavítæ. 2s. 6d.
1 docena de cordones .	3d.	1 galón de aceite 3s. 6d.
1 par de sábanas de		2 galones de vinagre . 2s.
lona	8s.	Armas para un hombre
7 anas de lona para		1 armadura completa,
hacer una cama y al-		liviana
mohada a ser ocupa-		17s.
dos en Virginia, que		1 mosquete de calibre
sirvan para dos hom-		largo, cinco pies y
bres	8s.	medio
5 anas de lona gruesa		£ 1 2s.
para hacer una ca-		1 espada
		5s.
		1 cinturón
		1s.
		1 bandolera
		1s. 6d.
		20 libras de pólvora .. 18s.

* N. del T. (Libra = 5 dólares; chelín = 25 centavos dólar, y penique = 2 centavos dólar.)

60 libras de balas o plomo	5s.	cada uno	3s. 4d.
Herramientas para una familia de 6 personas		1 piedra de moler	4s.
2 hachas anchas a 3s. 8d. cada una	7s. 4d.	Clavos de todas clases por valor de	£2
5 hachas para talar, a 18d. cada una	7s. 6d.	2 piquetas	3s.
2 sierras de mano de acero, a 16d. c/una.	2s. 8d.	Implementos hogareños para una familia de 6 personas	
2 sierras de mano (con dos mangos) a 5s. cada una	10s.	1 olla de hierro	7s.
1 serrucho, armado y limado, con caja, lima y afilador	10s.	1 pava	6s.
2 martillos, 12d. c/uno	2s.	1 sartén grande	2s. 6d.
5 azadones anchos a 2s. cada uno	10s.	1 parrilla	1s. 6d.
5 azadas angostas a 16d. cada una	6s. 8d.	2 campanillas de mano	5s.
3 palas a 18d. cada una	4s. 6d.	1 asador	2s.
2 zapas a 18d. cada una	3s.	Fuentes, platos, cucharas de madera	4s.
2 taladros a 6d. c/no.	1s.	Para azúcar, especies y fruta en el mar para seis hombres	12s. 6d.
6 formones a 6d. c/uno	3s.	Así, el importe completo, según estos precios, sumará para cada persona alrededor de	£12 10s. 10d.
2 punzones a 4d. c/uno	8d.	El pasaje de cada hombre cuesta	£6
3 barrenas a 2d. c/una	6d.	El flete de estos aprovisionamientos por cada hombre, representará alrededor de	media tonelada, lo que asciende a .. £1 10s.
2 hachas chicas a 21d. cada una	3s. 6d.	Así, el importe total sumará alrededor de ..	£20 1
2 cuñas para partir precintos o duelas, a 18d. cada una	3s.		
2 picos de mano a 20d.			

Con sólo este reducido número de efectos en su poder, después de haberse zangoloteado sobre un pequeño velero por espacio de ocho semanas o más, los colonizadores arribaban a un lugar extraño, exclusivamente habitado por indios y bestias salvajes. Nada más que el mar, el cielo y las infinitas soledades.

El primer pensamiento de los colonizadores fue, desde luego, procurarse algo que comer y un sitio donde dormir. Había gamos y otros animales en el bosque, peces en los ríos y árboles con los cuales construir casas. Cuando los árboles hubiesen sido derribados, quedaría un claro aprovechable para una granja (ocasionalmente algún grupo de colonizadores lo bastante favorecido por la for-

tuna desembarcaba en un paraje en el que los indios habían abierto un claro, abandonándolo después). Se hallaban aquí pues, todos los materiales a mano para un rústico comienzo, pero el tiempo apremiaba. El barco en el cual habían viajado aguardaría hasta que las cosas se encarrilaran, pero muy a menudo el capitán tenía impaciencia por regresar. Además, cuanto más demoraba el barco en partir, más rápido se consumía el exiguo surtido de comestibles de los colonos, puesto que los marineros significaban bocas para alimentar.

John Smith sabía por experiencia que se necesitarían sierras, que era absolutamente indispensable una buena hacha afilada. Las viviendas variaban, por supuesto, de acuerdo con el clima, la destreza y la suma de trabajo de los pioneros, y según el tiempo de que dispusieran para edificar. En determinados puntos había que ponerse a cubierto rápidamente, de modo que vivieron en cuevas cavadas en la ladera de una montaña hasta que tuvieron tiempo de hachar árboles para construir casas de madera; en otros, copiaron los wigwams de los indios; pero lo más común eran las casas de troncos.

Una de las formas favoritas de casa de troncos, a construir por un colono en su primera "tala" en el bosque virgen, consistía en cavar una trinchera cuadrangular, de aproximadamente dos pies de profundidad, del tamaño de las dimensiones que deseaba proporcionar a la planta de su casa, y levantar, luego, todo alrededor de la trinchera (dejando un espacio reservado al hogar, la ventana y la puerta), una estrecha fila de troncos, todos del mismo largo, usualmente de 14 pies para un solo piso; si había un desván, éstos tenían 18 pies de altura. Rellenábase alrededor de estos troncos sólidamente con tierra para mantenerlos firmemente derechos; una faja horizontal de puntales, hecha con troncos partidos alisados en una de las caras con el hacha, era a veces clavada en torno, dentro de las paredes de tronco, para evitar que éstas se hundieran. Sobre esto se colocaba un techo de corteza, confeccionado con cuadrados de corteza de castaño o tejamaniles de abeto. Completaban la vivienda, rápidamente construida, una persiana de corteza o de troncos y una puerta de corteza, armada sobre goznes de mimbre, o, si era muy lujosa, con correas de cuero... Un tosco piso de puntales desbastados mediante el hacha o la azuela, constituía realmente un lujo... Una pequeña plataforma colocada más o menos a 2 pies de altura a lo largo de una de las paredes, y sostenida en el borde exterior con fuertes postes, formaba la armadura de una cama. A veces por único lecho se empleaban ramas de abeto del Canadá. En la frontera se decía que "Un día de dura labor hace blanda la cama". Los fatigados pioneros dormían bien aunque fuera sobre ramas de abeto.

Edificado su refugio, el colonizador dedicó acto seguido su atención a los cultivos. En esto fue ayudado por los indígenas, que le enseñaron cómo plantar maíz, cosecha segura que no requería excesivo trabajo. También del indio, aprendió maneras de cazar y pescar más adecuadas a su nuevo medio. Sin embargo, a menu-

do tuvo que considerar al piel roja un cruel enemigo cuyos ataques eran tan súbitos e inesperados como horribles. Por esta razón, en diversas colonias implantóse una ley por la cual "el jefe de cada familia debía guardar en su casa, muy a la mano, un arma de fuego bien preparada, dos libras de pólvora y ocho libras de balas para cada persona bajo su dependencia, en condiciones de portar armas"².

A medida que transcurría el tiempo y venía más gente blanca, el indio se iba viendo empujado cada vez más atrás; esto naturalmente lo agravó y peleó por retener sus tierras. Hubo actos de crueldad perpetrados, tanto por blancos como por indios, que originaron terribles batallas, pero aunque las dos razas se hubiesen tratado benévolamente, mediaba gran diferencia entre sus modalidades de vida y por fuerza tenía que producirse un violento choque. Los colonizadores combatieron a los indios, comerciaron con ellos y, cuando se les unieron otros pobladores, trataron de aniquilarlos por completo.

El capitán John Mason relató por escrito una expedición de sus soldados contra los salvajes. Llegó a un poblado indígena una mañana temprano, mientras los indios dormían. Después de ubicar a la mitad de sus hombres, bajo el mando del capitán Underhill, en una de las salidas, rodeó la otra con el resto de sus fuerzas y puso luego fuego a los wigwams. He aquí su narración:

El capitán también dijo, "Tenemos que quemarlos"... (y penetrando inmediatamente en el *Wigwam* donde había estado antes) sacó un tizón y colocándolo entre las esterillas de que estaban cubiertos, puso fuego a los *wigwams*... y cuando éste se hallaba cabalmente encendido, los indios corrieron como hombres tremendamente despavoridos. Y el Todopoderoso dejó caer, por cierto, tanto terror sobre sus espíritus, que huían de nosotros para arrojarse en las llamas mismas, donde muchos de ellos perecieron. Y cuando el Fuerte fue completamente incendiado, se dio la orden de que todos debían retirarse y rodear el Fuerte, la cual fue prontamente obedecida por todos... El fuego fue encendido del lado nordeste, a favor del viento que rápidamente invadió el Fuerte, ante el extremo pavor del enemigo y gran alegría nuestra. Algunos de ellos treparon al borde de la empalizada; otros corrieron cayendo precisamente en las llamas; muchos de ellos, agrupándose en dirección de donde venía el viento, hicieron llover sus flechas sobre nosotros y les retribuimos con nuestras balas; otros, entre los más fornidos, se abrieron camino según lo habíamos adivinado, en número de cuarenta, que perecieron a espada...

Y así en poco más de una hora, estuvo su inexpugnable Fuerte con ellos mismos dentro, enteramente destruido, cubriendo el número de seiscientos o setecientos, según confesaron algunos de ellos. Sólo siete fueron tomados cautivos y escaparon aproximadamente siete...

De los ingleses, dos fueron muertos, y alrededor de veinte resultaron heridos.

Muy pocos seres humanos serían capaces de quedarse mirando

mientras forzaban a seiscientos hombres, mujeres y niños a morir abrasados, a menos que existiera real inquina entre ellos. Para el recién venido de los primeros tiempos, los indios, salvo escasas excepciones, constituían una fuente de constante temor.

Era una vida dura. Algunos de los relatos aterran. William Bradford, historiador de la colonia de Plymouth, nos dice: "Pero lo más triste y lamentable fue que en el plazo de 2 ó 3 meses falleció la mitad de su compañía, especialmente en enero y febrero, en pleno invierno, por la necesidad de viviendas y otras comodidades; ...de modo que en ese lapso murieron cerca de 2 ó 3 por día, con lo cual de aproximadamente 100 personas, apenas quedaron 50."³

Y George Percy nos cuenta lo que sucedió en la colonia de Virginia: "El décimo día expiró William Bruster, caballero, de una herida inferida por los salvajes, y fue enterrado el undécimo día.

"El décimocuarto día, Jerome Alikock, alférez, murió a consecuencias de una herida; el mismo día Francis Midwinter, y Edward Moris, cabo, perecieron repentinamente.

"El décimoquinto día, fallecieron Edward Browne y Stephen Galthorpe. El décimosexto, Thomas Gower, caballero. El decimoséptimo, Thomas Mounslie."⁴

Aguas contaminadas, alimentos en descomposición, calor insoportable, frío insoportable, muerte a manos de los indios, he aquí la suerte harto frecuente de los primeros colonizadores. Perseveraron sin embargo y vinieron otros; se crearon establecimientos más duraderos y más recién llegados ayudaron a forjar un país arrebatado al desierto. Almas valerosas que se despidieron del suelo natal para probar fortuna en un Nuevo Mundo e ingresaron a una vida de aventuras en que sólo sobrevivieron los fuertes; era gente decidida, desbordante de coraje.

El país que hoy forman los Estados Unidos tuvo origen en esa franja de tierra que se extiende entre Nueva Escocia y Florida, sobre la costa oriental, enfrentando a Europa. Allí se emplazaron Jamestown en 1607, y Plymouth en 1620. Hacia 1760 las colonias punteaban toda la lonja, en algunos sectores a gran distancia unas de otras, en otros muy juntas. En esa época, cerca de ciento cincuenta años después de la fundación de Jamestown, había aquí más de un millón y medio de personas, muchas de ellas nacidas en las colonias. Si bien Nueva York había sido poblada primero por holandeses y, a pesar de que también habían afluído allí suecos, alemanes, escoceses-irlandeses y franceses, la mayoría de la población era inglesa, la faja de tierra pertenecía a Inglaterra y los establecimientos que comprendía se denominaban "colonias" de Inglaterra. Para la mayoría de esos primitivos habitantes, Inglaterra era la "patria".

Resultaba pues natural encontrar prácticamente todas las pri-

meras poblaciones cerca de la costa, sobre un estrecho o una bahía, o sobre una de las muchas bocas fluviales; natural por cuanto era especial para los colonizadores hallarse sobre o muy próximos a la única ruta que llevaba de regreso al sitio de procedencia; sitio al que podían enviar cualesquier productos que cultivasen o cualesquiera mercaderías que fabricasen; sitio desde el cual podrían recibir lo que desearan, ya fueren provisiones, cartas, parientes o amigos. De esta manera, durante los cien años iniciales de colonización, aun cuando, como sucedía frecuentemente, los colonos se moviesen de una parte de la franja a otra, sus casas eran construidas a lo largo de las costas del Atlántico, su única conexión con "la patria".

Habiendo procedido de Inglaterra, debe entenderse que estos colonos eran ingleses, no sólo en nombre, sino también en virtud de hábitos, lenguaje e ideas. Caminaban a la manera inglesa, hablaban a la manera inglesa, se vestían a la manera inglesa, pensaban a la manera inglesa. Ello significaba que los conceptos ingleses en lo referente al modo de vivir y trabajar serían introducidos aquí, y eso ocurrió en efecto, con algunas variantes.

Estos primitivos inmigrantes desembarcaron en diferentes épocas, en diversos puntos, a lo largo de la costa oriental de Norteamérica. Llegaron con ideas muy definidas acerca de lo que se proponían hacer allí, la forma en que vivirían, la clase de labor que cumplirían. Pero tuvieron que modificar sus planes para ajustarlos a las condiciones que encontraron —ríos, suelo, accidentes costeros, montañas, clima— en resumen, la geografía. El trabajo que se hacía en los diversos establecimientos, dependía en amplia medida de la geografía de esa región en particular. No fue "por casualidad" que los hombres aplicaron en sus cultivos el estilo de la plantación en el extremo sur de la faja del territorio, mientras que otros hombres del extremo norte surcaron los siete mares en balleneras. Hay ciertas razones geográficas definidas, que determinaron obligadamente la ocurrencia de estas cosas.

Si uno contempla un mapa en relieve de esa lonja de territorio descubre que fue dividida en tres secciones, las Colonias del Sur, las Colonias del Centro, y las Colonias de Nueva Inglaterra. Esta división tuvo lugar porque las gentes que habitaron las distintas secciones, hallaron condiciones geográficas especiales que les impusieron un tipo particular de labor, y dictaminaron así, en cierta medida, la clase de personas en que habrían de convertirse. La geografía obligó a los establecimientos de Virginia, Maryland, Carolina del Norte y del Sur y Georgia a consagrarse casi a las mismas cosas, de modo, que por motivos de conveniencia, los consideraremos todos juntos; en forma semejante, Nueva York, Pennsylvania, Nueva Jersey y Delaware se unifican en las Colonias del Centro, y Connecticut, Rhode Island, Nueva Hampshire y Mas-

sachusetts integran en conjunto las Colonias de Nueva Inglaterra.

Si centramos nuevamente la atención sobre el mapa del relieve observaremos una feliz combinación de montañas, mar y sol que determinó que los cultivos constituyesen la industria principal de las Colonias del Sur. Aquí, los Montes Apalaches, tan próximos a la costa en el área septentrional, están alejados doscientas millas del mar. El océano daba origen a abundantes nubes y éstas al golpear las montañas formaban copiosa lluvia, la cual al lavar las laderas por espacio de miles de años, había creado una ancha llanura de buen suelo fértil. Los ríos que habían rebajado el suelo eran de rápida corriente en las inmediaciones de las montañas, pero junto a la costa anchurosos y mansos, lo bastante profundos para que las pequeñas embarcaciones de la época, navegaran millas adentro. La zona se hallaba lo suficientemente al sur como para permitir que los veranos fuesen tórridos, de modo que la temporada de cultivo se prolongaba de seis meses en Maryland a alrededor de nueve en Carolina del Sur. Agreguemos ahora a estas ideales condiciones agrícolas, el temprano descubrimiento de un producto del Nuevo Mundo que siempre tuvo demanda en el Viejo, y se comprenderá fácilmente por qué las Colonias del Sur se convirtieron en un bloque dedicado a las plantaciones.

¡Tabaco! He aquí lo que insuflaba vida a Virginia, la más antigua de las colonias sureñas. Los hombres hablaban, pensaban y compraban, en términos de tabaco. Era región agrícola, y se recogían otros productos pero, si bien el sureño afrontaba la competencia en materia de frutas y cereales, en lo concerniente al tabaco su maestría no tenía rival. Pedirle que ensayara alguna otra cosa significaba malgastar el tiempo: el tabaco se vendía con suma facilidad, iba en ello una gran ganancia, y su voluntad era cultivar tabaco. Tórnase progresivamente más difícil cambiar el modo de hacer las cosas que tiene una persona una vez que se ha vuelto hábito. ¡Tabaco! Palabra mágica. Todo giraba en torno de su producción y causaba tremendo efecto sobre la vida del Sur.

Ahora bien, el tabaco es una planta sensitiva que agota el suelo rápidamente. En la actualidad, todo agricultor sabe que es mejor rotar los cultivos cada año o dos. De modo que, en el campo donde el año anterior plantó su maíz, este año siembra avena y quizás plante arroz el año próximo, y así sucesivamente. Pero el sureño no rotaba sus cultivos en esta forma (año tras año plantaba tabaco en el mismo campo), ni abonaba tampoco el suelo. En aproximadamente el plazo de tres años, se encontró con que para producir el mejor tabaco, debía desbrozar más terreno y comenzar nuevamente en suelo virgen. La tierra era barata, se necesitaba más extensión para los tabacales; de consiguiente, las plantaciones continuaron creciendo. Y tan velozmente, que, aun

cuando no había en Virginia, en el año 1685, tantos pobladores como en una pequeña parte de Londres, sus plantaciones cubrían una superficie equivalente al área ocupada por toda Inglaterra.

No debe suponerse, sin embargo, que toda la plantación estaba constituida por campo raso. Apenas se despejaba un quinto, lo demás se hallaba arbolado. Cuando el plantador limpiaba un nuevo lote de sus tierras, dejaba que la maleza volviera a invadir la antigua lonja, de modo que las plantaciones eran, en gran parte, agrestes extensiones con un reducido sector desbrozado y dos o tres campos, ya sea abandonados o dedicados al maíz u otros granos.

Por espacio de los primeros cien años, si bien hubo algunas plantaciones muy grandes, que abarcaban miles de acres, la mayoría de ellas medía un término medio de seiscientos acres. Estaban en manos de pequeños agricultores, que trabajaban personalmente los campos con sus familias. En Virginia, hasta 1700, si uno recorría plantación por plantación, encontraba corrientemente al dueño de la tierra dedicado a las labores de su campo, con uno o dos ayudantes, a menudo sus propios hijos, o un sirviente escriturado, o posiblemente un esclavo negro.

Hasta fines del siglo diecisiete, una de las dificultades con que tropezó el plantador de tabaco, fue la escasez de mano de obra. El cultivo del tabaco requiere el concurso de numerosos peones pero éstos, en 1600 eran difíciles de conseguir. Suministraban parte de la mano de obra contratada, hombres libres que trabajaban por un jornal, o en muchos casos, servidores escriturados. Pero costaba conservar a estos últimos, porque, una vez expirado su término de labor, se convertían en agricultores arrendatarios o trabajaban a jornal: con vistas al paso siguiente de un campo propio. (Pocas personas están dispuestas a trabajar la tierra de otros cuando pueden hacerlo para sí.) Ésta fue la trayectoria recorrida, en las décadas del 1600, por muchos sirvientes escriturados, llegando inclusive algunos de ellos a convertirse en hombres riquísimos.

Pero el dueño de una plantación no sentía por el progreso de otros hombres el mismo interés que ponía en obtener ayuda permanente para sí, y dio en 1700 con la solución a su problema. Negros: esclavos a perpetuidad. He aquí, por fin, una peonada que se quedaría, obligadamente. Ahora, estando en condiciones de comprar más esclavos, podría cultivar más tabaco, adquirir luego más tierras, cultivar más tabaco y así sucesivamente hasta poseer una plantación de dimensiones realmente importantes.

La mano de obra negra no constituía una novedad para los colonizadores, pero en el siglo XVII los esclavos de color no eran tan numerosos como los servidores blancos. El primer cargamento había arribado a Jamestown en 1619, y hacia 1690 había alrededor de veinte mil, diseminados por las colonias. Se había ensayado su utilización en las labores del Norte, pero, salvo como servidores

domésticos, no eran aptos para el plan de trabajo de esa zona. Pero sí para las ocupaciones agrícolas en las plantaciones sureñas y en el siglo XVIII fueron introducidos a millares. Arribaba al país un barco tras otro, con enormes contingentes de esclavos. En determinados distritos no tardó en haber más negros que blancos.

Esto, por supuesto, surtió tremendo efecto sobre la forma de vivir y trabajar en el Sur. Ahora, el pequeño agricultor o el servidor escriturado libre de su compromiso, no progresaba fácilmente. La tierra subió de precio y fue engullida por los dueños de plantaciones más adinerados. El pobre agricultor que labraba los campos con sus propias manos, debía competir, en el mercado del tabaco, con la mano de obra más barata proporcionada por los negros. En tales circunstancias, a menos que poseyera suficiente dinero para comprar a su vez algunos esclavos, se veía forzado a desprenderse de su finca y trasladarse a otra parte. A menudo se convertía en "blanco pobre" y se retiraba al interior del país, uniéndose a otros como él, o a servidores escriturados, ahora libres, en rápido declive hacia la situación de "blancos pobres". Además, siendo que las labores del campo eran realizadas principalmente por negros, la gente ya no podía dedicarse a ellas, sin experimentar vergüenza. Ya no podían trabajar juntos, hombro a hombro, el esclavo de color y el hombre blanco. En la escalera social del Sur, el negro ocupaba el peldaño inferior y el hombre blanco, a fin de retener su posición en un escalón más alto, no debía realizar labores propias de los negros. En consecuencia, las grandes plantaciones tragaron a las chicas y existían dos extremos en la escala social —blanco y negro— amo y siervo.

Las plantaciones más vastas bordeaban ambas márgenes de los ríos navegables. Los barcos no descargaban en alguna población de la costa; se internaban muchas millas continente adentro, deteniéndose en los muelles privados de estos plantadores. Zarpaban de Virginia con las bodegas repletas de barricas de tabaco y regresaban a Virginia con las bodegas llenas de toda clase de artículos manufacturados, tales como paños finos, efectos para el hogar, platería, tapices, vinos selectos, objetos de ferretería. Aunque en su plantación contaba con personal obrero —carpinteros, zapateros, herreros, hiladores, tejedores y demás— que le suministraban los artículos esenciales, el plantador dependía de Inglaterra en lo referente a los objetos materiales más finos. Sus ropas, cuadros, libros y muebles provenían de allí y sus hijos concurrían a colegios ingleses. Todas estas cosas las pagaba con tabaco. En ocasiones compraba demasiado o la cosecha fallaba esa temporada, en cuyo caso se abstenía de pagar y quedaba en deuda con los ingleses prometiendo saldarla con el producto de la recolección del año siguiente. El plantador vivía con suntuosidad y

muy a menudo contraía deudas. Toda la existencia sureña estaba envuelta en la hoja del tabaco.

Tal, pues, el esquema en lo relativo a Virginia, hasta 1760. Y aunque Carolina del Sur añadía arroz e indigo, y Carolina del Norte brea y alquitrán, y Georgia indigo, también a ellas correspondía el mismo esquema. Suelo feraz y clima cálido... región dedicada a los cultivos, al estilo de plantación... primero, sirvientes escriturados, después mano de obra provista por esclavos negros... importación de mercaderías manufacturadas y exportación de productos principales como el arroz y el tabaco... gente indolente, de modales suaves, de andar lento, que hablaba arrastrando las palabras y tenía aire aristocrático... plantadores que se sentían seguros en sus posesiones y disponían de tiempo para recrearse... Así era el Sur en 1760. Y la geografía prestó su concurso para convertirlo en eso.

Fueron los ingleses los fundadores de Virginia e ingleses los que establecieron Nueva Inglaterra; sin embargo, en 1760, los habitantes de una y otra colonia llevaban adelante industrias totalmente diferentes: acordes con su marco geográfico.

Si observamos nuevamente un mapa en relieve, notaremos a primera vista que Nueva Inglaterra, enclavada más al norte, tendrá veranos más templados e inviernos más fríos; que su temporada de cultivos será más corta. Advertiremos que próximos a la costa se encuentran los Apalaches, los cuales habían encerrado a los colonizadores, confinándolos hacia el mar, que los ríos de Nueva Inglaterra no constituyen anchas vías como en el Sur; son más cortos, angostos y de rápida corriente, quebrada por saltos de agua en muchos lugares. Lo que nuestro mapa no indica, pero que también revistió gran importancia, es el carácter pedregoso del suelo de Nueva Inglaterra. El suelo se prestaba para la agricultura, pero el poblador primitivo no sólo tuvo que derribar árboles y formar claros, como hizo en el Sur, sino que debió asimismo consagrar muchas horas adicionales a la tarea de recoger peñascos, antes de iniciar la siembra. Nueva Inglaterra está guarnecida de cercados de varios pies de espesor, compuestos de altas pilas de piedras que han significado horas de agobiadora faena para el cultivador. Como dijo un bromista, en época posterior, "Aquí los hocicos de las ovejas se afilaron a fuerza de arrancar la hierba entre las piedras y el maíz tuvo que ser metido a tiros en el indolegable suelo."

La geografía determinó así que la agricultura de Nueva Inglaterra fuese muy diferente de la del Sur. Nada de inmensas plantaciones, nada de peones de campo negros, nada de monocultivos; en Nueva Inglaterra las granjas eran pequeñas, labradas por sus propietarios y rendían una variedad de cosechas, tales como maíz, heno, centeno, cebada y fruta. El habitante de Nueva

Inglaterra conseguía, sí, vivir del duro trabajo que exigía su inflexible suelo, pero agotaba todo su vigor, de modo que buscó en torno otras industrias más convenientes, y las encontró. A unos cientos de millas al este de este sector convergían los cardúmenes de los bancos de Terranova, quizás la mejor zona pesquera del mundo. Los pescadores europeos venían haciendo desde muchísimo tiempo atrás, el largo viaje a ese lugar y el destino quería que Nueva Inglaterra estuviese a escasa distancia de allí. En consecuencia, los frustrados plantadores volvieron su atención al mar. Las aguas, en alta mar, no tardaron en ser surcadas por innumerables barcos pesqueros que regresaban cargados de bacalao, salmón, arenque y caballa. Los países católicos de Europa brindaban un mercado permanente en lo relativo a las clases más finas de pescado, y los plantadores de las Indias Occidentales adquirían las inferiores para alimentar a sus esclavos.

En el mar habitaba algo más, muy codiciado por los temerarios pobladores de Nueva Inglaterra, la ballena. En los primerísimos días coloniales, a menudo el mar barría ballenas muertas hacia la costa. En aquel período tan problemático en lo que al alumbrado se refería —las piñas primero, luego el sebo de factura casera o las velas de cera— el aceite de ballena para las lámparas de metal y de vidrio de la época constituía una venta fácil. En la cabeza del cachalote también se encontraba un sólido de aspecto ceroso, de color blanco translúcido, con el cual se fabricaban velas de esperma. Éstas eran infinitamente mejores que las de sebo, pues proporcionaban una llama más alta y por ende mayor cantidad de luz. No habían transcurrido muchos años y ya los capitanes yanquis recorrían cada palmo del océano allí donde tuvieran sospecha de la existencia de ballenas. Sus fuertes veleros tan pronto podían navegar en el Ártico como en el Antártico, a la altura de la costa africana, en el Pacífico, en todas partes. Los balleneros no trabajaban a jornal; dividían sus ganancias en forma proporcional, según su jerarquía en el barco. Hacían depender sus ingresos del éxito de la pesca. Por lo tanto, los propietarios podían obtener 1/2, el maestre 1/15, cada marinero hábil 1/50, un grumete 1/120, y así sucesivamente. Con frecuencia un barco ballenero se hacía a la mar durante tres o más años, sin tocar tierra una sola vez en todo ese tiempo. Era una vida ardua, azarosa, intrépida. A continuación transcribimos la descripción de una jornada en el ballenero *Orion*, anotada en el diario de navegación del capitán Edward S. Ray, su comandante, en el curso de la gira que a la sazón realizaba y que duró varios años.

Martes, 16 de mayo.

Se inicia con vientos leves del S.E. a la 1 p.m. Fueron hechos descender los botes en persecución de ballenas a las 2 p.m. Una fue herida y muerta y traída al costado del barco para comenzar a cortarla. Una de las calderas

estalló en pedazos, a las 9 p.m. el esperma se desgarró y la ballena se hundió al amanecer; recibida a bordo la cabeza a las 10 a.m. La cadena amarrada a la cola se partió y perdimos medio cuerpo de la ballena. En la última parte, vientos ligeros y calmos con tierra a la vista, latitud por Obs. 43.20 5.

El capitán dice simplemente: "una de las calderas estalló en pedazos", sin la menor alusión al gran riesgo corrido. Pero la pesca de la ballena significaba un derroche de emociones, según nos lo enseña esta inolvidable pintura:

"¡Allí resopla! ¡Allí! ¡Allí! ¡Allí! ¡Resopla! ¡Resopla! "Los salvajes gritos rasgan el aire e instantáneamente todo es conmoción. Proyécese primero el alboroto creado por el envío de los botes, después la larga y dura remada hasta la presa, mientras cada uno de los cuatro pilotos exhorta a su tripulación con pintorescos epítetos, a ganar la carrera: "¡Cantad la saloma y decid algo, mis corazoncitos! ¡Rugid y remad, mis centellas! ¡Impeledme, impeledme a sus negros lomos, muchachos; haced eso solo por mí y os traspasaré, muchachos, mis plantaciones de Martha's Vineyard, incluyendo mujer e hijos, muchachos! ¡Llevadme adelante, adelante! ¡Oh, Señor, Señor, pero me volveré rematada, decididamente loco! ¡Ved! Ved esas aguas blancas!" Los remeros ofrecen la espalda a la ballena, no es cosa buena escudriñar alrededor; ignoran lo cerca que se encuentran hasta que el piloto grita al arponero, ubicado en el remo de proa, "¡Levántate y hazle sentir el rigor!". Un sacudón, al encallar la proa sobre el cetáceo, un frenético: "¡A popa todo el mundo!" y comienza el duelo a muerte. Puede entonces ocurrir cualquier cosa. En el mejor de los casos, una desenfrenada carrera en deslizador, hendiendo velozmente las olas que van siendo dejadas atrás por las balleneras, con sordo y embravecido rugido... "como un gigantesco juego de bolos en una cancha sin límites; la breve y suspendida agonía del bote al coronar por un instante el filo de las olas más furiosas, cortantes como un cuchillo, que aparentemente amenazaban dividirlo en dos, la súbita y profunda zambullida en los abismos y quebradas acuáticas, las violentas picadas y enviones para ganar la cumbre del monte opuesto; el precipitado descenso por el alud de su otra ladera; ... los gritos de los capitanes y arponeros y los temblorosos y entrecortados sonidos que partían de labios de los remeros, ante el portentoso espectáculo del marfileño *Pequod*, arrojándose a sus botes con las velas desplegadas, cual una gallina salvaje en pos del chillido de sus polluelos". Por último, la ballena afloja, exhausta y la tripulación se le aproxima, con firme y sostenido impulso, despachándola mediante unos cuantos golpes certeros y luego rema rápidamente, a fin de alejarse de sus estertores de muerte. En el peor de los casos, una vieja y sagaz "esperma", se sumerge hasta quedar fuera de la vista, para surgir con las fauces abiertas directamente debajo del bote y elevarse junto con éste, veinte pies en el aire, aplastando sus costados como si se tratase de una cáscara de huevo, en tanto que la tripulación se arroja, para salvar su vida, a la hirviente espuma, estriada de sangre 6.

La pesca de este tipo exigía valor y audacia. Los marinos de Nueva Inglaterra, instruidos en semejante escuela, pronto ocuparon su lugar entre los mejores del mundo.

Tampoco dependieron los pobladores de Nueva Inglaterra de

la madre patria para obtener sus botes. Todo lo necesario para la construcción de embarcaciones, se encontraba a la mano y la costa, con su amplia provisión de puertos naturales y bahías, no tardó en quedar salpicada de activos astilleros que construían espléndidos veleros. Los bosques llegaban justamente al borde del agua, proveyendo madera, mástiles (los mejores del mundo), brea y alquitrán, mientras que el cáñamo requerido para el cordaje era cultivado en los campos. Con todas las materias primas al alcance de la mano, los habitantes de Nueva Inglaterra podían y, en efecto lo hicieron, vender a un precio más bajo que cualquier otro país, en materia de construcción de embarcaciones. No pasó mucho tiempo y sus chalupas, sus balandras, sus goletas, bergantines y queches pudieron verse en los puertos de todo el mundo.

Durante cierto número de años, el mar constituyó prácticamente la única vía de comunicación entre los colonizadores. Llevó muchos años convertir las sendas indias en caminos adecuados, y, entre tanto, las mercaderías que se intercambiaban las colonias se transportaron por mar. Hacía éste las veces de camino real y en dicho comercio de cabotaje, los pobladores de Nueva Inglaterra se destacaban por su primacía.

A desemejanza de los sureños, carecían de productos agrícolas principales ansiosamente buscados en el Viejo Mundo, pero estaban en condiciones de trasladar esos productos en sus naves, puesto que los sureños se consagraban exclusivamente al cultivo del tabaco y del arroz, y restaban atención al asunto de su acarreo. No tardó el Atlántico en cubrirse de embarcaciones pertenecientes a estos emprendedores yanquis que olían a distancia cualquier tráfico de mercaderías y se hacían presentes para intervenir en él. Transportaron mástiles, alquitrán, brea y cáñamo a Inglaterra. Cuando no cargaban su propio envío de pescado y madera, acarreaman tabaco del Sur o trigo de Pennsylvania, o azúcar de las Antillas. No había puerto del Atlántico que no fuera en algún momento visitado por los pobladores de Nueva Inglaterra, en busca de negocios. Sus barcos se veían en todas partes.

El comercio con las Antillas era muy importante para las colonias, particularmente para las ubicadas al norte de Maryland. En estas islas tropicales había grandes plantaciones dedicadas exclusivamente a la producción de materias de primera necesidad, como el azúcar y las melazas. Los habitantes de Nueva Inglaterra no demoraron mucho en descubrir que la población del archipiélago estaba dispuesta a comprar cualquier cosa que los europeos no necesitasen. Aquí, también, se presentaba la ocasión de obtener mercaderías con que sufragar los artículos manufacturados que las colonias no podían dejar de comprar a Inglaterra. La cuestión era llevar a las islas, el pescado, la madera, los granos y caballos (especialmente entrenados para las Antillas) propios y trocarlos allí

por azúcar, melazas e indigo que serían transportados a Inglaterra y al resto de Europa. Precisamente la clase de conveniencia mercantil que buscaban.

Las Antillas constituían asimismo el vértice de otro interesante tráfico triangular cuyos vértices eran Nueva Inglaterra, África y las Indias Occidentales.

No importa dónde se comience a recorrer el triángulo; en cada uno de sus vértices los barcos de Nueva Inglaterra hacían negocio —y siempre con carga hasta los topes—. Astutos, activos yanquis que llegaron a convertirse en los mejores marinos del mundo, ¡conocían sus naves, conocían el mar y sabían cómo conquistar clientela!

Tripulaban los barcos mocetones para quienes el mar significaba aventura; muchachos que elegían entre la monótona rutina de la vida de granja y la atracción del océano. Había aquí oportunidad de ver mundo, ganar altos estipendios y ascender tal vez al rango de oficiales. En Europa semejante cosa no era factible, pues allí, en muchos casos, los oficiales recibían sus plazas por influencias; en las naves de Nueva Inglaterra, los oficiales ascendían de las filas y todo joven marinero tenía probabilidad de buena fortuna. Si, transcurrido un tiempo, se hartaba de viajar o no era promovido, regresaba a la granja, y otro joven, atraído por el olor del aire salado, ocupada su lugar. Los que se quedaban y llegaban a la función de primeros pilotos o capitanes, alcanzaban esos puestos por ser duchos en todo lo concerniente a embarcaciones. He aquí una flota compuesta de barcos tripulados por muchachos de menos de veinte años o que apenas los habían cumplido, que amaban su apasionante oficio y aprendían todos sus secretos, bajo el mando de marinos que habían comenzado igual que ellos, trabajando duro y acumulando el conocimiento de todas las triquiñuelas de la navegación, y que ahora, conociendo como libro abierto las embarcaciones y el mar, se habían convertido en capitanes o pilotos. No es de extrañar entonces que años más tarde muchos capitanes de Nueva Inglaterra, no quisiesen hacer uso de las cartas o del sextante o de otros instrumentos de navegación y sigueran arribando a lejanos puertos por "pura orientación". No es asombroso puesto que el mar, el comercio y los barcos, estaban en el aire mismo que respiraban los pobladores de Nueva Inglaterra.

¿Cuál fue el papel del esclavo negro en la modalidad de vida de Nueva Inglaterra? Apenas encajó. Representaba una mano de obra inexperta, adecuada para los tabacales o arrozales del Sur, pero torpe en aquel tiempo, en lo atinente a la realización de las hábiles tareas del Norte. La pesca no era cosa fácil para los salvajes africanos, la construcción de navíos requería obreros de la

mayor destreza y en materia de labranza, los trabajos eran tan dificultosos que requerían siempre la atención personal del propietario. No existían labores importantes para el negro, de manera que los navíos de Nueva Inglaterra transportaban esclavos a Virginia y Maryland, a Carolina del Norte y del Sur, a las Antillas, pero no a Nueva Inglaterra. Sus habitantes no tenían reparo en emplearlos, pero les faltaba en qué. Más tarde, cuando se prohibió la importación de esclavos, aun cuando el Sur pensó que era perfectamente correcto hacer uso de seres humanos de raza negra en calidad de siervos, los nativos de Nueva Inglaterra creyeron lo contrario. Está claro que la geografía jugó destacado papel en la formación de estas opuestas ideologías.

Mientras los hombres pasaban su tiempo en la granja o en el mar, las mujeres de Nueva Inglaterra se ocupaban de las tareas domésticas —preparaban la comida, levantaban la mesa, lavaban la vajilla, hacían queso, alistaban frutas en conserva, hilaban, tejían y cosían—. Fue éste el período de la rueca y del telar hogareños, que ahora sólo encontramos en los museos, pero que entonces eran sumamente necesarios y útiles para la confección de la mayoría de las prendas de vestir de todos los miembros de la casa. Los quehaceres abundaban y contando con mucha ayuda, más fácil resultaba todo. Las mujeres contraían matrimonio muy jóvenes, a veces a la precoz edad de catorce años, y eran comunes las familias de numerosa prole, compuesta por diez o más vástagos. Siendo que trabajaban tan arduamente y daban a luz tantos hijos, las mujeres muy a menudo morían a temprana edad. Sus maridos las más de las veces volvían a casarse y se iniciaba otra familia. Benjamín Franklin era el menor de los hijos de Josiah Franklin, que tenía siete por parte de su primera mujer y diez por parte de la segunda. Había sobradas ocupaciones y se requería la ayuda de todos, desde el padre y la madre hasta el más joven de los hijos. La imagen de un hogar de Nueva Inglaterra guardaba correspondencia con la pintada por Defoe en 1724, al referirse a las chozas de los campesinos pobres de la vieja madre patria. "Las mujeres y los niños se hallan siempre ocupados en cardar, hilar, etcétera; de modo que no habiendo manos ociosas todos pueden ganar su pan, desde, inclusive, el más joven hasta el anciano; aun los que apenas pasan los cuatro años, se bastan a sí mismos con sus propias manos."

El esquema de Nueva Inglaterra hasta el año 1760: inhóspito suelo pedregoso... pequeñas granjas, atendidas por el propietario y sus hijos, que producían una variedad de cosechas... muchas aldeas y varias ciudades bastante grandes sobre la costa... el llamado del mar... el olor del pescado... el sonido del martillo en los astilleros... los expertos obreros —zapateros, carpinteros, cordeleros, herreros, enladrilladores, tejedores—, industrias caseras...

destilerías de ron... algunos telares y fraguas comerciales, algunos servidores escriturados y unos pocos esclavos de color, pero principalmente mano de obra blanca libre... Naturaleza, no demasiado pródiga, exigiendo dura labor a los colonos... fuertes veleros de construcción local, tripulados por avezados marineros... "buscavidas"... cazadores de oportunidades comerciales en los mercados del mundo... sagaces, emprendedores traficantes.

Las Colonias del Centro, que se extendían entre el Sur y Nueva Inglaterra, presentaban similitudes más estrechas con el esquema de la región citada en último término. Aquí la llanura abarcaba alrededor de un centenar de millas desde la costa, antes de tropezar con la barrera de los Apalaches; el suelo era fértil y la temporada de cultivos relativamente larga; los ríos amplios y profundos, profusas las precipitaciones; la geografía decretó, por consiguiente, que ésta sería zona agrícola; y así fue. Las Colonias del Centro, se conocieron en breve por "Colonias del Pan". Aquí se cultivaban extensivamente el trigo, la cebada, el centeno y la fruta. Criábase asimismo ganado vacuno, porcino y lanar. Si bien había cierto número de fundos muy vastos, comparables en tamaño a las inmensas plantaciones del Sur, la mayoría de los establecimientos eran pequeños al igual que los de Nueva Inglaterra y no existían ni el sistema de plantación consagrada a un monocultivo ni la mano de obra constituida por esclavos negros. Las Colonias del Centro, a semejanza de Nueva Inglaterra, poseían algunos esclavos, pero tampoco había aquí gran uso para ellos y su número declinó. Eran en cambio, numerosísimos los servidores escriturados, y algunos, después de haber expirado el término de servidumbre y de haber recibido su equipo de herramientas y su barrica de maíz, tomaban posesión de tierras por cuenta propia y prosperaban.

También en estas Colonias del Centro, acusaban mayoría los ingleses, pero muchas otras nacionalidades se afincaron allí. Los holandeses fueron los primeros en venir a Nueva Amsterdam (más tarde les fue quitada por los ingleses quienes la rebautizaron Nueva York); los suecos se instalaron en Delaware y muchos escoceses-irlandeses y alemanes colmaron Pennsylvania.

Los holandeses llevaron a cabo un extensivo comercio de pieles con los indios, que no tardó en asumir las características de principal industria de este sector (lo mismo que en los otros dos). El indio saboreó el ron del hombre blanco y le agradó; probó las armas de fuego del hombre blanco y las halló superiores a sus propias flechas; deseó el ron y la pólvora y trajo pieles de nutria, de gamuza, de oso, de armiño, de zorro gris y rojo para permutarlos en los centros de trueque. Muy pronto zarparon de las Colonias del Centro, rumbo a Europa, barco tras barco con las bodegas atestadas de pieles.

Pennsylvania y Nueva York rivalizaban con Nueva Inglaterra en la construcción de navíos y también en el comercio. Los puertos de Filadelfia y Nueva York se parecían a Boston, dado el número de veleros que arribaba con su provisión de manufacturas de lujo y partía, llevando harina, víveres, pieles, duelas para barricas, caballos, cerdos. Un activo comercio tenía lugar con las Antillas. Floreció aquí una clase de mercaderes no integrada por pequeños tenderos sino por adinerados propietarios de flotillas que las enviaban a todas las comarcas del universo— rival de la existente en Nueva Inglaterra. En tiempos de paz, los negocios prosperaban.

Pero Inglaterra entraba muy frecuentemente en guerra y ello traía aparejada la interrupción del curso normal del comercio. ¿Qué hacer entonces? Este pueblo tenía ingenio y encontró una manera de salir del paso. Cuando Inglaterra se trababa en lucha con España, Francia o algún otro país, los pacíficos bajeles, dedicados al comercio, pasaban a ser buques corsarios. El buque corsario era un barco mercante armado de unos cuantos cañones y de una "comisión", expedida por el rey, que le daba derecho a apoderarse de y a conservar las naves enemigas y todas las "existencias, artículos y mercancías" que en ellas hubiere.

El *New York Mercury* informó el 21 de junio de 1762:

Desde nuestra última edición, botóse en los astilleros un espléndido bergantín corsario, llamado *Monckton*; se montarán en éste 16 cañones y será mandado por el capitán Sennet. Todos los corazones de roble, que tengan inclinación por hacer fortuna, apaleando a los españoles, ¡ahora o nunca!

Y en el número del día lunes, 20 de junio de 1757, apareció este anuncio de halagüeñas noticias:

El botín tomado por el bergantín corsario *Pliny*, al mando del capitán Stoddard, de este puerto, en compañía con el *Avispa*, al mando del capitán McNamara, de Halifax y del *Rey de Prusia*, al mando del capitán Roof de Rhode Island, según lo mencionado en nuestra última edición, consistió de un buque llamado *La Amiable Jane* cuyo comandante monsieur Arnaud tenía bajo sus órdenes 16 cañones y 50 hombres; y un esuón denominado *St. Rene* de 10 cañones y 30 hombres; fueron tomados el 25 de mayo, alrededor de 40 leguas al este de Bermuda, en su viaje de Cabo François hacia la vieja Francia, después de 50 días de zarpar. Sus cargamentos: índigo, azúcar, café y algodón.

Era una vida emocionante, aventurera y sumamente lucrativa; tanto que, a menudo, osados capitanes prolongaban las prácticas corsarias, después de haber finalizado la guerra. En esta forma la guerra de corso se tornó piratería. Un cierto número de fortunas coloniales, en las Colonias del Centro, así como en Nueva Inglaterra, se levantó sobre la base de buques mercantes que se hicieron primero corsarios y luego piratas.

El esquema de las Colonias del Centro hasta 1760: un flore-

ciente comercio de pieles... buen suelo fértil... granjas, pequeñas, bien tenidas, que producían una variedad de cosechas, particularmente trigo... villas y ciudades con puerto marítimo... unos cuantos esclavos negros y muchos servidores escriturados... industrias locales, manufactura incipiente, pero sin interrumpir todavía la importación de artículos manufacturados... barcos y comercio... corsarios... holandeses, suecos, escoceses-irlandeses, alemanes, ingleses.

Comienzos. De 1607 a 1760 la faja de territorio en posesión de Inglaterra, había experimentado un cambio. Una región en estado selvático había adquirido rasgos de activo, viviente país en desarrollo, dotado de una población de un millón y medio de almas. Había aquí establecimientos agrícolas, villas, ciudades; las sendas indias se habían vuelto caminos y el océano y los ríos habían dejado de ser las únicas vías de comunicación entre las colonias. Si bien nueve décimos de la población se dedicaban a la agricultura, las industrias locales no habían cesado de adelantar y ahora se comenzaba a manufacturar en mayor escala. Izaban sus velas, en viaje a los puertos de todos los mares, buques cuyas bodegas reventaban de materias primas producidas por un país nuevo; las trece colonias ya realizaban un comercio exterior más intenso que algunos de los viejos países de Europa.

Pero no había resultado fácil. Ingleses, holandeses, escoceses-irlandeses, franceses, alemanes y suecos habían conquistado al fin pero a terrible precio. Muchos de los valientes que habían arrosado el espantoso viaje lo hicieron a costa de sus vidas, sin alcanzar a ver el Nuevo Mundo; muchos otros llegaron y vieron, y murieron después.

Vinieron los europeos y hasta cierto punto moldearon ese territorio, según algo que les había sido habitual; pero, en gran medida, quien dio la pauta fue la naturaleza y si bien cabe reconocer que los colonizadores operaban un cambio en el país, es innegable que el país, a su vez, ejercía una acción sobre ellos. Los europeos se transformaban en un pueblo nuevo ¡el norteamericano!

NOTAS

1. Adaptación de *General Historie Book IV* de Smith, *Narratives of Early Virginia 1606-1625*, págs. 393-395. Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1907.
2. Earle, A. M., *Home Life in Colonial Days*, págs. 5, 6. Nueva York, The Macmillan Company, 1898.
Bruce P. A., *Social Life of Virginia in the 17th Century*, pág. 212. Richmond (Va.), Whittleb and Shepperson, 1907.
3. Mason, Captain John, *A Brief History of the Pequot War*, págs. 268, 269. Boston, Kneeland & Green, 1736.
Adaptado de Bradford, William, *History of Plymouth Plantation*, pág.

78, Massachusetts Historical Society, Vol. III de la 4ª serie. (Énfasis del autor del presente libro.)

4. "Observations by George Percy", en *Narratives of Early Virginia 1606-1625*, págs. 20, 21. Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1907.
5. Diario de Navegación No 15 en Nantucket Whaling Museum.
6. Morison, S. E., *Maritime History of Massachusetts*, págs. 325, 326, Boston, Houghton Mifflin Company, 1921.
(Extracto dentro del extracto de Melville, Hernuan, *Moby Dick*.)

¿SON TODOS LOS HOMBRES IGUALES?

En los Estados Unidos, hoy, si nuestro rico vecino compra un Cadillac y queremos hacer lo mismo, nada hay que nos detenga, a condición de que contemos con el dinero. Pero en Norteamérica colonial quizás nos hubiera gustado el cinto de oro y plata que lucía nuestro prójimo, o la colorida cinta de su sombrero o su gorra bordada; tal vez hubiésemos ahorrado y ahorrado hasta reunir por fin la suma suficiente con qué adquirir una o todas estas cosas —pero no nos habríamos atrevido a usarlas sin pertenecer a la clase con derecho a ello. En 1653, dos mujeres fueron arrestadas en Massachusetts por ostentar caperuzas y echarpes de seda, pero, dado que se evaluaba la fortuna de sus maridos en doscientas libras (\$ 1.000) cada uno, se las dejó en libertad. ¡Pero guay del desgraciado pobre que se atreviera a usar seda!

A lo largo y a lo ancho de las colonias se gozaba o no de determinados derechos, de acuerdo con la alcurnia o los bienes personales. Uno realizaba o se abstenía de realizar ciertas cosas, según su rango o la cantidad de bienes que poseía. Rango y riqueza. Estas dos condiciones, en cualquier momento, pesaban de algún modo sobre casi todo lo que se hiciera.

Si uno concurría a la Universidad de Harvard no ocupaba sencillamente cualquier asiento en las aulas. Tampoco era ubicado en el lugar que alfabéticamente correspondía a su apellido. ¡Oh, no! No en Norteamérica colonial. Se le asignaba un sitio, acorde con su rango o sus dominios.

Hasta en la iglesia se tomaban idénticas disposiciones. Los asientos se otorgaban sobre la base usual, los mejores para los más acaudalados, los siguientes en categoría a los que poseían algún dinero y los inferiores a aquellos con escaso o ningún dinero. En ocasiones, algunos de los mejores asientos eran separados de los demás por medio de una prolija balaustrada hecha a mano, a fin de que no existiese contacto con el vulgo.

¿Acaso se había hallado culpables a dos personas de robar algo juntas? Era dable entonces esperar que ambas fueran públicamente azotadas, puesto que ese constituía el castigo habitual. Y bien, quizás sí o quizás no; dependía del rango al que pertenecían. Así, "en 1631, cuando el Sr. Josías Plaistowe fue declarado cul-

pable de robar maíz a los indios, la corte se limitó a imponerle una multa y decretó que en adelante habría de llamársele Josías a secas y no Sr. como anteriormente. En cambio, los sirvientes que lo habían secundado en el robo fueron severamente azotados”¹.

Hoy, excepto en los Estados del Sur donde impera la capitación, uno tiene derecho a votar si es ciudadano que ha alcanzado la edad correspondiente. Empero, en Norteamérica colonial, había que ser blanco, y pertenecer al sexo masculino, en muchas comunidades había que formar parte de determinado grupo religioso y ser propietario de una estipulada cantidad de bienes o de una estipulada cantidad de tierras. Durante largo tiempo, en numerosas colonias hubo muchísima más gente a quien no se le permitía votar que personas autorizadas a ello. Y por supuesto que para ser elegido con miras a ocupar cualquier cargo del gobierno, o a intervenir en la creación de las leyes, a velar por el cumplimiento de éstas, había que poseer una mayor cantidad de bienes que la requerida a los fines de votar.

En cierta época, las personas encargadas de dictar las leyes en la bahía de Massachusetts, estimaron que los jornales de los trabajadores eran demasiado elevados. Aprobaron, por tanto, una ley que estatuyó una suma determinada tope, o sea lo más alto que cualquier empleador podía pagar a su obrero. Si algún empleador pagaba una remuneración superior a la fijada o algún obrero aceptaba más de lo que por ley se había establecido, ambos debían ser penados con una multa de cinco chelines. La disposición no carecía de equidad. Pero al año siguiente, la corte modificó la ley de modo que sólo el obrero infractor fuera multado, quedando libre de castigo el empleador que se excedía en el pago.

A los efectos de comprender por qué ocurrían estas cosas, es necesario examinar, a vuelo de pájaro, la composición de los habitantes de las colonias. A la cabeza del montón figuraban los gobernadores reales y los funcionarios amigos suyos, enviados por el Rey de Inglaterra con la misión de ayudar a los colonizadores a manejar sus asuntos; los ricos mercaderes, los ricos dueños de plantaciones, los señores de grandes heredades, estos, también, ayudaban a los colonizadores a manejar sus asuntos. Los personajes citados constituían la clase superior, la casta que, al firmar, agregaba a su nombre la palabra “Caballero” o lo precedía de “Sr.”. Algunos de ellos habían venido a las colonias provistos de dinero; otros habían trabajado duramente elevándose a la cúspide, un tercer grupo había sido simplemente favorecido por la fortuna, formaban un cuarto grupo los amigos del gobernador que, a raíz de ello, habían recibido inmensas extensiones de tierras por muy poco, o inclusive en calidad de mercedes; sea como fuere, no importa por qué medios hubieren ascendido a esa posi-

ción, el hecho es que en aquel momento componían la clase dirigente. Las personas aludidas vestían las ropas más finas, importadas de Inglaterra y confeccionadas de acuerdo con la última moda de ese país; vivían en las casas más suntuosas; tenían a sus órdenes, trabajando para ellas en una u otra forma, a libertos, servidores escriturados o esclavos de color; eran las poseedoras de la mayor parte del dinero; las personas que gozaban del respeto de la masa de colonos, en virtud de su jerarquía o de su fortuna, las personas dueñas del poder aportado por el rango y el dinero; las personas que votaban, se hacían elegir a los altos puestos del gobierno y lo manejaban según sus ideas propias acerca de lo que juzgaban más conveniente para todos los colonos; he aquí quienes dictaban las leyes.

Inmediatamente después de las clases superiores venía la categoría de los llamados “pequeños propietarios” en la vieja y alegre Inglaterra, emigrada a sus colonias. Este núcleo estaba representado por pequeños agricultores que formaban el grupo más numeroso de las colonias. Sobre ellos pesaba la realización de casi todo el trabajo difícil; en el norte, salían en sus barcos rumbo a todos los rincones del mundo, pescaban en las aguas vecinas y seguían el rastro de la ballena en mares distantes; sobre ellos pesó más tarde, cuando hubo necesidad de hacerlo, la responsabilidad de pelear. Esta gente, dada su condición de propietaria de granjas, tenía derecho a votar; a veces hacía uso de ese voto para luchar contra la clase de mercaderes y plantadores ubicada en el escalón inmediatamente superior; sumamente laboriosa, impulsábale la ambición y el ansia de elevarse al nivel más alto.

Venían a continuación los trabajadores libres, ya sea expertos o no. El experto conseguía a veces ahorrar suficiente dinero para adquirir una propiedad. Lo cual significaba que se le permitía votar y mejorar, en general, su posición. Pero mientras no llegaran a ser dueños de algún bien, estos herreros, carpinteros, sastres y cordeleros libres y los infortunados sin oficio, tenían dos grupos por encima de ellos, de manera que se hallaban bastante rezagados en la escala social.

Por debajo de los trabajadores mencionados se encontraban los servidores escriturados. Durante su término de servidumbre, su felicidad dependía de la clase de amo que tuvieran. Cupo a algunos la suerte de caer en manos de amos bondadosos que no los hacían trabajar demasiado duramente y que, inclusive, los ayudaban a un buen comienzo, cuando expiraba el término de sus servicios. No obstante, a través del gran número de avisos que se publicaban en los periódicos notificando la búsqueda de servidores evadidos, arribamos a la conclusión de que pasaban serias penas. El amo estaba autorizado a azotarlos cuando quisiera; podía darles las ropas más raídas y la comida más mísera; podía

decidir si debían casarse o no; mientras permanecían bajo sus órdenes, no eran mejores que esclavos. Ciertos servidores llegaban hasta a ser marcados por sus amos. Si se fugaban y eran capturados corrían el riesgo de servir cinco días suplementarios por cada uno de los que hubiesen transcurrido desde su huida —castigo que se complementaba con una terrible azotaina. Algunos servidores escriturados trabajaban tesonosamente y, con un poco de buena fortuna, ascendían paso a paso la escala, hasta convertirse en acaudalados terratenientes. Pero la mayoría de ellos no tenía esa suerte. Cumplidos sus términos de labor recibían un traje, cierta cantidad de maíz y unas cuantas herramientas. Debían afrontar entonces una vida azarosa. Se retiraban en gran mayoría al interior del país donde la tierra era barata. Hoy, muchos de sus descendientes habitan en las montañas del Sur, hundidos en una existencia miserable, pobre e ignorante, que apenas los salva de la inanición. Viven de lo que cultivan, cazan o roban. Su situación podría haber sido mejor si en el Sur la esclavitud de los negros no hubiese significado que los trabajos rurales fuesen una deshonra para el hombre blanco. Hoy se da a esta gente el nombre de “blancos pobres” y *hillbillies* *.

Los esclavos negros, ubicados en el nivel más bajo de la escala, muy escasa probabilidad tenían de mejorar. Eran esclavos de por vida y aun en esas contadísimas oportunidades en que se los ponía en libertad, el color de su piel les impedía elevarse mucho. En su caso, como en el de los servidores escriturados, todo dependía de la clase de amo que les tocara; un amo bondadoso podía representar un hogar bueno y confortable, sin muchas preocupaciones, cosa que superaba lo que gran número de blancos estaba en condiciones de esperar. Un amo cruel podía representar horribles castigos, una vida desdichada y una muerte miserable.

¿Pero acaso no entrañaba esta división de clases el mismo tipo de situación que muchas de estas personas habían objetado en el Viejo Mundo? Sí, tratábase de un sistema que tomaba por modelo el de Europa. La idea de que un reducido grupo de personas adineradas, la aristocracia, debía asumir el gobierno y dictar las leyes, hacía largo tiempo que venía practicándose en ese continente. Verdad es que las distinciones no eran tan marcadas, que aquí en las colonias uno podía elevarse de una clase a otra, más rápidamente que en Europa. Esto constituía una diferencia muy importante aun cuando, mientras uno no trepase, a su vez, a la cúspide, viviese sometido al mando de los de arriba. Las clases superiores acaudaladas eran las que dictaban las leyes, de modo que es fácil observar por qué tales leyes favorecían a los ricos.

¿Nadie impugnaba el derecho de los ricos a manejar las cosas?

* N. del T.: Algo así como “vagabundos o linieras de la montaña”.

Los pequeños granjeros con facultad para votar a veces lo hacían. Pero el verdadero reto provenía de la frontera. Los fronterizos exigían ser escuchados en lo referente a la conducción de los asuntos. Exigían el derecho a prestar su concurso en la elaboración de las leyes que les concernían. La idea americana de que todos los hombres son iguales, dimanó primero de la frontera. En Europa se había hablado antes de ella, pero fue en Norteamérica donde por primera vez se puso en práctica. Configuró una noción, muy, pero muy importante, que más tarde afectó a todo el mundo.

Allí donde terminaba el último establecimiento y comenzaba la región selvática, allí donde el borde de la civilización chocaba con la entrada al estado salvaje, se tendía la línea de la frontera. Allí, en el claro más lejano, la tierra o bien estaba libre o bien costaba poquísimo. Allí, donde la espesura rozaba casi los umbrales de la casa, era dable iniciar una nueva vida.

Y así ocurrió. A la línea de la frontera arribaron los descontentos, los servidores escriturados, los amantes de la aventura, los ambiciosos que no vieron oportunidad de surgir en la colonia antigua. También vinieron a la frontera, los inmigrantes más recientemente llegados, hambrientos de una porción de suelo que les perteneciera. En las poblaciones más viejas, la tierra valía mucho y las mejores parcelas ya habían sido tomadas, pero aquí, en el linde más lejano de la línea fronteriza, podía obtenerse buena y barata. Millares de alemanes y escoceses-irlandeses recién llegados, ingresaron a la región que se extendía más allá de Pennsylvania, descendiendo por el valle a las colonias vecinas de Virginia, Maryland y las Carolinas. El 15 de febrero de 1751, Gabriel Johnston, gobernador de Carolina del Norte, escribía al secretario de la Junta de Comercio: “Diariamente entra aquí, principalmente desde Pennsylvania y otras partes de América abarrotadas de gente y en algunos casos directamente de Europa, un tropel de habitantes que comúnmente se afincan hacia el Oeste y han llegado cerca de las montañas.”

Los pobladores de Massachusetts se trasladaban más atrás, a la zona de Nueva York o de Connecticut y los de aquí a Pennsylvania. América se ponía en movimiento. Inquietos, andariegos hombres llevaban consigo a su familia entera y se mudaban a la frontera. Era ésta una “tierra prometida” para el oprimido, el vejado, el pobre. La heredad, he aquí la llave que abría las puertas hacia la independencia y la riqueza. Esta gente tenía hambre de bienes raíces.

A medida que ingresaba más y más gente, la línea de la frontera avanzaba progresivamente en dirección oeste. El indio se encontró con que se desplazaba sobre él, empujándolo más y más al interior. El traficante de pieles abandonó el límite de las poblaciones y siguió las sendas indias que penetraban en la espesura.

El cazador y el trampero blancos lo imitaron. El indio no tenía querellas con estos hombres, excepto cuando lo estafaban en algún trato, cosa que a menudo hacían. Llevaban a cabo su mismo trabajo; no destruían su hogar. Pero, al tiempo que el linde de los establecimientos agrícolas se corría cada vez más lejos, el indio vio que los árboles eran tronchados, siendo sustituida su selvática morada por el espacio abierto del hombre blanco. Esto se había prolongado lo bastante como para hacerle comprender que la agricultura y la caza eran incompatibles en un mismo sitio, que a medida que el labrador blanco se adentrara en el lugar, él, el cazador, debería desalojarlo. El indio supo esto y combatió cada paso de avance de los colonizadores.

La línea fronteriza se manchó de sangre. Las empalizadas que rodeaban el caserío en los establecimientos más viejos, podían derrumbarse en ruinas (hacia 1760 había muchos habitantes de las ciudades de la costa que jamás habían visto un indio), pero en la frontera las estacadas, con sus aberturas a la altura del hombro para pasar los rifles, se hallaban en uso constante. El arma del fronterizo siempre preparada, al alcance de la mano. Su mujer e hijos, tanto varones como niñas, no debían alejarse mucho de la casa; desde muy tierna edad era indispensable que aprendiesen a prestar atención a los ruidos leves. Hicieren lo que hiciesen —estuviesen ocupados en edificar, plantar o jugar— sus oídos deberían estar permanentemente alertas. Los ataques del indio eran súbitos, silenciosos y rápidos y el precio de un descuido o de la falta de precaución equivalía a una muerte horrible.

La vida de la frontera, peligrosa y dura, no ofrecía ninguno de los refinamientos de la civilización. Era una vida de descarnada lucha contra el salvaje, de trabajo, improbo trabajo, talando árboles, plantando maíz, fabricando muebles. Esta existencia de pioneros confería reciedumbre a los hombres si conservaban la vida. Sólo los más fuertes conseguían resistir. Y aquí no había lugar para el mando de una clase —un hombre era tan bueno como otro. El rico y el pobre se regían por las mismas normas. Aquí un hombre salía adelante gracias al propio esfuerzo, no merced a lo que su padre o su abuelo pudieran ser. El fronterizo se veía abocado continuamente a una ardua lucha; a cada paso debía salvar y vencer difíciles obstáculos. Los venció y llevó alta la cabeza. Se tornó independiente. Creyó sinceramente que “un necio por sí mismo es capaz de ponerse su propia chaqueta mejor de lo que un sabio podría hacerlo por él”. Habiendo dominado una región salvaje, el hombre de la frontera no estaba ahora dispuesto a recibir órdenes de ninguna clase superior. Sería su propio amo.

En consecuencia, fue el fronterizo quien encabezó la encarnizada lucha contra el dominio de unos pocos. Y se produjeron muchas batallas del mismo tenor. Las clases altas, que durante

tanto tiempo habían gobernado las viejas colonias, ya acostumbradas a ello y engolosinadas con el mando, no querían renunciar a su poder. ¿Permitir que estas gentes rudas, incultas, groseras, que vestían y vivían lo mismo que salvajes, cuestionaran su autoridad? ¡Absurdo! Enseñarían a estos vulgares advenedizos, faltos de refinamiento, a respetar a sus mejores. Los ricos mercaderes y los terratenientes de la costa, jamás entregarían su facultad de hacer y deshacer leyes, a montaraces habitantes de las fragosidades, a menos que les fuera impuesto por la fuerza.

Existían diferentes razones locales que motivaban las muchas disputas en las diversas colonias, pero los bandos opuestos, en todas ellas, eran prácticamente los mismos: las clases superiores de los establecimientos costeros más antiguos del Este, contra los efervescentes fronterizos del creciente Oeste. Impuestos elevados, impuestos injustos, altercados acerca de la propiedad de territorios; tales en ocasiones las causas. A menudo brotaba un sentimiento de antagonismo porque el Oeste consideraba que el Este no enviaba bastantes soldados para colaborar en la lucha contra los indios. En otros lugares, el Oeste demandaba el derecho de enviar más gente propia, a fin de tomar parte en la elaboración de las leyes. En Pennsylvania, a pesar de que el sector de la costa contaba con menos de la mitad de la población, se elegían veinticuatro de los treinta y seis legisladores, dos tercios del número total.

Ocasionalmente, los irritados fronterizos se unían y marchaban sobre las poblaciones de la costa con sus rifles en la mano, exigiendo por las armas la satisfacción que no lograban con palabras. Esto acaeció en 1676, cuando Nathaniel Bacon se puso a la cabeza de los fronterizos de Virginia, en un ataque librado contra el gobernador Berkeley en Jamestown. Se produjeron, aquí y allá, otros asaltos armados. Los ricos mercaderes y terratenientes vieron que su idea, emanada del Viejo Mundo, del mando de unos pocos integrantes de las clases elevadas, era desafiada por los fronterizos americanos que contraponían otra idea, nacida en el Nuevo Mundo, que propugnaba la igualdad del hombre. Fue una contienda larga, enconada, acerba que todavía hoy no ha sido zanjada.

La marcha hacia el Oeste continuaba. El hambre de tierras atrajo nuevos pobladores y el deseo de predios mejores acicateó a viejos colonos. Hacia 1750, los ingleses habían avanzado hasta los Montes Apalaches. Sus cazadores ya habían cruzado al otro lado e informaban que el suelo era bueno. La línea de la frontera seguía desplazándose. Las montañas no habrían de tardar en ser traspuestas y comenzarían los establecimientos en el valle contiguo. Pero ahora los indios encontraban refuerzos en su pugna por detener el avance de estos invasores. Del otro lado de las

montañas, a lo largo de todo el valle del Mississippi, desde Canadá a Nueva Orleans, los traficantes de pieles y los misioneros franceses habían estado deambulando, por espacio de más de cien años. Ya habían sido levantados varios fuertes franceses en el valle, aún antes de que viniesen los primeros pobladores de Jamestown. Y ahora los ingleses amenazaban pasar a este territorio reivindicado por los franceses como suyo.

Inglaterra y Francia eran enemigas desde larga data. No constituía éste su primer enfrentamiento, ni sería tampoco el último. Habían combatido en Europa y Asia. Hacía muchos años que competían por el tráfico indio de pieles en América. Por ser los franceses como ellos traficantes de pieles, en razón de convivir en sus poblados, de unirse a los indios en matrimonio y de aprender sus hábitos, los salvajes tomaron partido a su favor en la lucha contra los ingleses; todos, con excepción de una tribu, la más poderosa, los iroqueses de Nueva York. Duquesne, un francés, dijo a estos fuertes guerreros: "¿Ignoráis la diferencia entre el rey de Inglaterra y el rey de Francia? Id a ver los fuertes que nuestro rey ha fundado y veréis que aún podréis cazar entre sus mismas paredes. Han sido emplazados, para ventaja vuestra, en lugares que frecuentáis. Los ingleses, por lo contrario, no bien entran en posesión de un lugar, espantan la caza. El bosque cae frente a ellos a medida que avanza y el suelo queda pelado, al punto que apenas puede hallarse con qué erigir un asilo para la noche." Todo esto coincidía con la verdad, puesto que los franceses eran principalmente traficantes y cazadores. Tenían muy pocos establecimientos agrícolas extensos, como los de los ingleses. Pero los iroqueses no quisieron engrosar el bando de los franceses. Jamás les habían perdonado la época en que Champlain, un francés, muchos años atrás, había ayudado a sus enemigos, los hurones, en una lucha contra los iroqueses. Además sucedía que sir William Johnson, el agente inglés nombrado para velar por los asuntos de las Seis Naciones, comprendía a los iroqueses y sabía cómo manejarlos a los fines de que se mostrasen amistosos. De manera que estos bravíos, poderosos indios, ayudaron a los colonizadores ingleses y a los soldados británicos enviados por el rey de Inglaterra, en la Guerra de Siete Años entablada contra los cazadores franceses, los soldados franceses, y sus aliados indios de otras tribus.

En 1763, la guerra llegó a su término. Francia se rindió, Inglaterra le arrebató todo el Canadá y la porción de territorio que va desde los Apalaches hasta el Mississippi, excepto Nueva Orleans en la desembocadura de este río. Los fronterizos se dispusieron entonces a pasar al interior de la región por la que acababan de combatir.

La frontera habría de correrse aún más al oeste. El rico y

fértil valle, del otro lado de la montaña, estaba a disposición de quien lo tomase.

En esos momentos, como un rayo, cayó el Acta de Proclamación de 1763, emanada de su majestad el rey de Inglaterra, prohibiéndoles entrar al territorio que acababan de ganar. Los fronterizos quedaron anonadados.

NOTAS

1. Wertenbaker, T. J., *The First Americans*, pág. 75, Nueva York, The Macmillan Company, 1927.

MELAZAS Y TÉ

Y buenos motivos tenían para ello. Habían repelido el ataque de los indios toda su vida; habían visto a sus amigos y parientes morir a manos de estos mismos indios; acababan de salir de una guerra que se había prolongado siete largos años, a fin de poder correrse más allá de las montañas y tomar una parcela de las fértiles tierras que allí había y ahora se les decía que ese feraz suelo no quedaba abierto para ellos, que había que reservarlo precisamente para los mismísimos salvajes que siempre habían sido sus más encarnizados enemigos.

También a los traficantes de pieles golpeaba la ley. Hasta ese momento habían llevado a cabo un fructífero negocio con los indios, y ahora se les notificaba que ya no podrían comerciar sin una licencia, que sus operaciones debían realizarse en un puesto militar donde pudieran supervisarse.

Los especuladores en tierras resultaban, a su vez, perjudicados por la Proclamación. Habían formado grandes compañías que habían conseguido adquirir muchos acres de terreno del otro lado de las montañas, esperando venderlos cuando se trasladara allí un mayor número de personas y el precio se elevara. Aparecía ahora la ley que prohibía la concesión de tierras o el establecimiento de poblaciones más allá de las montañas. Es fácil percibir por qué los especuladores en tierras, los traficantes de pieles y los nuevos colonos se encontraban tan intensamente perturbados por la Proclamación de 1763, del rey de Inglaterra.

¿Pero qué tenía el rey de Inglaterra que ver con los fronterizos, los indios, y la región occidental de un país a tres mil millas de distancia de Londres?

Todas las poblaciones enclavadas sobre la franja que se extendía a lo largo de la costa, comenzando por Jamestown en 1607, habían sido fundadas sobre territorio reivindicado como suyo por Inglaterra. (Los holandeses habían reivindicado y fundado Nueva York, pero en 1664 les fue quitada por los ingleses.) Massachusetts, Virginia, Pennsylvania, Nueva Jersey, todas ellas, hasta la última de las trece, eran "colonias" de Inglaterra. Esa pequeña isla, apenas al margen de la costa occidental de Europa, había creado una marina sumamente fuerte y efectuaba conquistas en

todas partes. En el universo entero comenzaba a hacerse sentir el poder de Inglaterra. Las islas antillanas, Gibraltar en Europa, partes de la India en Asia, también constituían colonias de la madre patria: Inglaterra. En 1700, el Imperio Británico ya configuraba una organización mundialmente extendida.

¿Pero, por qué entablaba Inglaterra guerra tras guerra con otros países, a fin de conseguir más y más colonias? ¿Qué valor tenían éstas para ella? ¿Cuál era la ventaja de construir un imperio cada vez más grande?

En aquella época, mucha gente creía que los países eran ricos o pobres, de acuerdo con la cantidad de oro y plata que poseyeran. Una forma de adquirir estos metales preciosos consistía en ser lo bastante afortunado como para descubrir nuevas tierras habitadas por salvajes, que supiesen dónde yacían las minas y que pudieran ser persuadidos, por la fuerza si resultaba necesario, a entregar lo que hubieren encontrado. Los españoles habían puesto con gran éxito este método en práctica en Sudamérica. Pero ni siquiera los indígenas podían localizar filones todos los días, de manera que era menester hallar un procedimiento mejor y más seguro. La solución del problema parecía residir en la venta de mercaderías. Mientras un país realizara ventas sostenidas, el dinero entraría constantemente. Pero Inglaterra no fue la única nación a la que se le ocurrió esta idea. España, Holanda y Francia pensaron lo mismo y naturalmente todas ellas quisieron vender, vender, vender. Pero si el único interés de todas era vender, el plan no marcharía. Había que encontrar algún mercado. La respuesta residía en más y más colonias. Que la metrópoli fuese el corazón del Imperio y cada colonia el mercado para sus mercancías.

Las colonias también podían servir otro propósito. Había cosas que toda metrópoli debía comprar. Lamentable sería que, en pago de estas mercaderías adquiridas, saliese oro de la madre patria. Pero si las colonias estaban en condiciones de suministrar las materias primas que la metrópoli necesitaba, entonces el oro nunca tendría que abandonar el Imperio, para hacer rico a otro país rival, a su vez sede principal de colonias. La treta radicaba, por consiguiente, en edificar un fuerte imperio compuesto de metrópoli y colonias, un imperio que se bastara a sí mismo, que no tuviese que depender para nada de países extraños. Cabe comparar este sistema a una rueda cuyo eje era la metrópoli, siendo la función de ésta elaborar cosas con destino a las colonias situadas en el calce, las cuales, a su turno, producían materias primas que enviaban a la madre patria. Los rayos de la rueda venían a ser las rutas comerciales, con la larga línea de naves que transportaban las mercaderías hacia y desde la metrópoli y las colonias.

Magnífico designio con un propósito bien claro: enriquecer

a la metrópoli. Pero, según fácilmente puede apreciarse, el proyecto sólo andaría si el comercio de las colonias estaba bajo el control de la metrópoli. Esto tenía suma importancia.

En los siglos XVII y XVIII, integraban el Parlamento inglés los ricos terratenientes, mercaderes y manufactureros. Desde luego que creían en el esquema de la relación metrópoli-colonias, delineado más arriba. Una de sus comisiones, la que constituían los lores Comisionados del Comercio y Plantaciones, había informado que "el gran objetivo de la colonización en el continente de N. A. ha sido mejorar y extender el comercio y manufacturas de este reino". El Parlamento se hallaba profundamente convencido de lo antedicho. Por lo tanto, en el lapso de los 156 años transcurridos de 1607 a 1763, había aprobado una serie de leyes concebidas a los efectos de controlar el tráfico comercial de las colonias, para ventaja de la metrópoli.

Un grupo de leyes disponía que todas las mercaderías (con unas pocas excepciones) que fuesen remitidas a las colonias desde Europa o Asia, debían pasar primero por Inglaterra, para ser reembarcadas luego. Ello evitaría el comercio directo entre las colonias y países extranjeros.

Paño holandés... — a Inglaterra... — a América
en vez de Paño holandés... — directamente... — a América

En forma semejante, ciertos productos coloniales, como el tabaco, arroz, índigo, mástiles, trementina, brea, alquitrán, pieles de nutria, lingotes de hierro y unos cuantos otros (la lista creció con el tiempo), debían ser enviados exclusivamente a Inglaterra. Otros productos podían mandarse a cualquier parte. Los ingleses querían para sí los productos nombrados, pero les era materialmente imposible emplear íntegramente la cantidad que las colonias aportaban. Su voluntad era, no obstante, tener aferrado este comercio colonial y, entrar de ser posible en él granjeándose así un beneficio.

tabaco de Virginia — a mercader inglés — a fabricante francés de rapé
en vez de tabaco de Virginia — directamente... — a fabricante francés de rapé

Algunas de las Antillas pertenecían a Francia y otras a Inglaterra. Las islas francesas estaban en condiciones de producir azúcar y melazas a menor precio que las islas sujetas al dominio británico. Las colonias comerciales de la lonja norteamericana, realizaban gran número de transacciones con las islas antillanas. Las melazas tenían para ellas especial importancia pues las empleaban en la elaboración del ron. Esta bebida, a su vez, hallaba aplicación en el tráfico de esclavos, en el de pieles y en el negocio

de la pesca. (En aquellos días, era costumbre adjudicar a los marinos una cuota diaria de ron.) Como es natural, las naves de Nueva Inglaterra y de las Colonias del Centro, comerciaban con aquellas islas en las que pudieran adquirir melazas más baratas. Pero, según la idea del Imperio, debían llevar a cabo su comercio con las islas británicas. En consecuencia, el Parlamento aprobó en 1733, el "Acta de las Melazas", la cual disponía el pago de pesados impuestos sobre toda el azúcar y todas las melazas importadas a las colonias. (Diremos al pasar, que 74 miembros del Parlamento eran a la sazón propietarios de plantaciones en las Indias Occidentales británicas.)

melazas francesas — más baratas que melazas británicas
— para el habitante de Nueva Inglaterra
pero melaza francesa + pesados impuestos se torna más cara que melazas
británicas para el habitante de Nueva Inglaterra

Los colonos tenían prohibido manufacturar gorras, sombreros, artículos de lana o de hierro. Todos los materiales requeridos por este tipo de mercaderías estaban al alcance de la mano; sin embargo, se esperaba de los colonos que enviaran las materias primas a Inglaterra donde serían manufacturadas y que las comprasen luego bajo la forma de artículos ya fabricados. Los fabricantes ingleses, interesados en la elaboración de mercaderías, no tenían el propósito de permitir la competencia dimanada de sus propias colonias.

Materias primas coloniales... — a Inglaterra, manufacturadas allí... — vueltas a enviar a América
en vez de Materias primas coloniales... — manufacturadas en América

A fin de asegurar que el comercio del Imperio fuese manejado por buques del Imperio, otro grupo de leyes, las Actas de Navegación, sancionadas en fecha tan temprana como el año 1651, establecía que todas las mercaderías trasladadas a y desde las colonias, debían transportarse en buques ingleses o coloniales, tripulados principalmente por marineros ingleses o coloniales. Los holandeses, rivales sumamente activos de Inglaterra en el negocio de fletamento, quedaban así excluidos de toda transacción del Imperio:

Barcos franceses... — | Pared del Imperio — ¡Prohibida la
Barcos holandeses... — | entrada!

Si se examinan las leyes antedichas es fácil observar que cuidado ponía el Parlamento en la construcción de un poderoso imperio comercial, en el que la metrópoli, Inglaterra, se asignara la mejor parte. Sir Francis Bernard, gobernador real de Massachusetts, delineó muy claramente el esquema global, diciendo: "Los

dos grandes objetivos de Gran Bretaña respecto del comercio americano, deben ser: 1) obligar a sus súbditos americanos a tomar exclusivamente de Gran Bretaña todas las manufacturas y mercaderías europeas de la que ésta puede proveerlos. 2) Regular el comercio exterior de los americanos de manera que los beneficios que éste devengue puedan finalmente centrarse en Gran Bretaña, o ser aplicados al mejoramiento de su imperio."

Todo parecía muy de color de rosa, para la metrópoli. Empero, por desgracia, los colonos no eran generosos al punto de pensar que las colonias existían meramente en obsequio de la metrópoli, sosteniendo, por el contrario, que existían para beneficiar a sus pobladores.

Los habitantes de las colonias no habían cruzado tres mil millas de océano con la finalidad de colaborar en la creación de un imperio. No habían luchado con indómitos pieles rojas, no habían padecido hambre, trabajado duro y parejo en la creación de hogares, para que el pueblo de Inglaterra resultara favorecido. Jamás había cruzado su mente una idea parecida. Habían venido porque querían ayudarse a sí mismos, de un modo u otro. ¿Entonces, por qué no habían chocado Inglaterra y los colonos durante el período comprendido entre los años 1607 y 1763? Ambos pueblos estaban en desacuerdo en lo tocante a la razón misma de la existencia de las colonias, sin embargo, las cosas no habían llegado a su culminación hasta 1763. ¿Por qué?

Pues, a raíz de que leyes dictadas no significaban necesariamente leyes obedecidas. Algunas de las leyes comerciales sancionadas por el Parlamento beneficiaban a los colonos. A éstas las acataron. Otras perjudicaban sus bolsillos. Las obedecieron sólo en parte o las desconocieron enteramente. Los norteamericanos de hoy siguen las huellas de sus antepasados de las colonias. Continúan haciendo caso omiso de las leyes que no merecen el beneplácito popular. Es una vieja costumbre norteamericana.

La ley que establecía el transporte de mercaderías del Imperio en buques ingleses o coloniales, favorecía a los colonos. Les permitía construir embarcaciones y trasladar mercaderías sin tener que competir con las naves de los países extranjeros que les llevaban ventaja. Por supuesto que también ayudó a crear una poderosa marina británica. Pero los colonos necesitaban la protección de una flota bien pertrechada. En aquellos días, el océano no era la pacífica ruta de hoy. Aun en tiempos de paz, los navíos coloniales corrían el riesgo de ser capturados, por corsarios españoles o franceses o por las muchas embarcaciones piratas que infestaban los mares. Ello implicaba no sólo que la nave y su cargamento fueran robados, sino también que sus tripulantes corrieran la suerte de ser muertos o convertidos en esclavos. Los piratas berberiscos, en el sur mediterráneo de Europa, eran particularmente

peligrosos. La Armada Británica había, no obstante, combatido a estos piratas, obligándolos (con el auxilio de presentes que costaban alrededor de \$ 300.000 anuales*) a convenir que dejarían en paz a los buques del Imperio Británico. Los veleros coloniales encargados de transportar trigo, harina y pescado a los puertos del Mediterráneo, recibían pases del Almirantazgo británico. Los barcos en posesión de tales pases, no eran tocados por los piratas, quienes les permitían seguir libremente su camino. Los buques que, en número de ochenta a cien, realizaban regularmente transacciones comerciales en el Mediterráneo, tuvieron que contar con esta protección o no habrían podido continuar.

Además, cada vez que la Armada británica salía vencedora en otra conquista y se agregaban nuevas colonias, esto representaba más lugares adonde los barcos coloniales podían comerciar, sin competencia de extraños. Los colonos agradecían profundamente, desde luego, estos beneficios. Las leyes que los ayudasen de esta forma merecían ser obedecidas.

El asunto del gravoso impuesto sobre el azúcar y las melazas importadas de las Antillas foráneas, constituía algo enteramente distinto. Los mercaderes coloniales pagaban, del 25 al 40 por ciento menos, por las melazas francesas que por las británicas. El impuesto los compelia a adquirir el producto de precio más elevado. Había una manera de salir del atolladero y muchos mercaderes coloniales la adoptaron.

El contrabando. Algunos de los comerciantes más sólidos de las colonias (lo mismo sucedió en Inglaterra) se convirtieron en contrabandistas. Más de una fortuna colonial dependió de este comercio prohibido. Dada la generalidad con que se hacían entrar las melazas extranjeras sin pagar derechos el contrabando no se consideraba delito. "De los 14.000 toneles de melaza importados anualmente a Rhode Island, 11.500 provenían de las Antillas extranjeras, sin pagar derecho alguno. De los 15.000 toneles importados e Massachusetts en 1763 todos, salvo 500, procedían de las islas extranjeras."¹

El contrabando no ofrecía dificultad. Las colonias distaban tres mil millas de Inglaterra; su litoral marítimo era largo e irregular; los funcionarios británicos se caracterizaban por su indolencia; los agentes aduaneros con la misión de vigilar las actividades de los contrabandistas, o bien mantenían los ojos cerrados o bien los abrían lo suficiente para ver algún obsequio destinado a su persona.

Los colonos no se detenían a considerar los medios que coadyuvarían al crecimiento del Imperio Británico o que facilitarían la prosperidad de los mercaderes ingleses o de los propietarios de

* N. del T.: El signo \$ representa "dólares", a lo largo de todo el libro.

plantaciones en las Indias Occidentales británicas. Tan sólo les interesaba enriquecerse ellos mismos. Si el acatamiento a las leyes del Imperio no les impedía hacer fortuna, santo y bueno. Si, a fin de hacer fortuna, había que transgredir leyes del Imperio, pues bien, era preferible agujerear las leyes inglesas y no las faltriqueras norteamericanas.

Siendo dable lucrar con el comercio llevado a cabo en tiempos de paz con las islas francesas, aún más dinero podría hacerse en tiempos de guerra, y los mercaderes del Norte aprovecharon la oportunidad. Mientras el Imperio británico libraba una lucha a muerte en la Guerra de Siete Años, mientras los soldados coloniales combatían lado a lado con los británicos a franceses y pieles rojas, los buques coloniales acarreaban presurosamente a las Antillas de sus contrarios, aprovisionamientos desesperadamente necesitados por sus habitantes. En el curso de un conflicto bélico, se acostumbra que los bandos enfrentados canjeen prisioneros. Los veleros coloniales obtenían pases de los gobernadores respectivos, que les conferían el derecho de dirigirse a las colonias francesas, a efectos de un intercambio de prisioneros. A menudo estas "banderas de tregua" (denominación popular que recibían tales embarcaciones), transportaban unos cuantos prisioneros franceses y gran cantidad de abastecimientos. La Armada británica procuraba sitiar por hambre a los franceses; los barcos coloniales atravesaban, no obstante, su bloqueo, cargados de víveres para el enemigo. James Hamilton, gobernador de Pennsylvania, escribió que en 1759 y 1760 "un grupo muy numeroso de los principales mercaderes de Filadelfia se dedicaba a este comercio con las Antillas francesas". La Guerra de Siete Años quizás hubiese durado sólo cinco si los colonos no hubieran ayudado a alimentar al enemigo.

Para las gentes que creían sinceramente en el Imperio Británico, Francia era enemiga ya fuere en la India, Europa, Norteamérica o las Antillas. Pero, en el sentir de los colonos, la Francia del Canadá y de la región al oeste de los Montes Apalaches era, sí, una odiada adversaria y estaban dispuestos a colaborar para aplastarla; en cambio la Francia de las Indias Occidentales brindaba un lugar capaz de proveer la continuación de un fructífero comercio. Los colonos no experimentaban hondo interés por el Imperio Británico. No se consideraban ingleses, ni siquiera americanos. Un colono se tenía a sí mismo por virginiano o neoyorquino u oriundo de Massachusetts. Las colonias no constituían un país unificado; eran trece países. Estaban celosas unas de otras y continuamente surgían reyertas.

A veces discutían en lo relativo a los límites, otras acerca de la competencia comercial. Cuando la metrópoli solicitaba algo de ellas, era muy corriente que pasaran la responsabilidad a las demás. Cada colonia solía esperar hasta ver cuánto hacían las

otras, y todas procuraban no esforzarse más que la que acusaba mayor morosidad. Era muy difícil conseguir que actuasen juntas, aun frente al enemigo común: los franceses o los indios. Así, en el otoño de 1763, se produjo un serio levantamiento indígena cuyo cabecilla fue el jefe indio Pontiac. Amherst, comandante en jefe del ejército británico de la zona, pidió a Nueva York, Nueva Jersey, Pennsylvania y Virginia que suministrasen tropas. Nueva York respondió que cumpliría su parte, únicamente si se solicitaba la ayuda de Nueva Inglaterra. Nueva Jersey siguió el ejemplo de Nueva York. En vista de que no se proporcionaron suficientes soldados, Gage, comandante en jefe que seguía en autoridad a Amherst, requirió finalmente la colaboración de las colonias de Nueva Inglaterra. Massachusetts negó la suya, no hallándose dispuesta a recibir órdenes de Nueva York. Nueva Hampshire la imitó porque Connecticut y Massachusetts no habían aportado su contribución. Rhode Island rehusó colaborar. Por último, Connecticut consintió en reclutar un reducido cuerpo de soldados. Virginia cubrió su cuota. Nueva York reunió algo más de la mitad de las tropas deseadas y Nueva Jersey acordó proveer trescientos soldados en vez de los seiscientos pedidos. Entre tanto, la lucha contra Pontiac proseguía ².

Los comandantes militares británicos estaban enfurecidos por la necesidad de rogar a los colonos que suministrasen tropas, cuando tenían que haber podido obligarlos a ello. Pero los colonos no se hallaban dispuestos a aceptar órdenes fácilmente. Habían logrado amplia práctica en materia de querellas con los británicos, surgida de sus muchas disputas con los gobernadores reales. A pesar de que el Parlamento británico dictaba la legislación de comercio relacionada con sus posesiones norteamericanas, la mayoría de las demás leyes que regían las diferentes colonias, eran creadas por sus propios habitantes. Cada colonia elegía su grupo privativo de legisladores. Por añadidura, el rey nombraba un gobernador real con autoridad sobre todas las colonias, excepto Rhode Island y Connecticut, a efectos de que interviniese en la formulación de las leyes. Se producían frecuentes altercados entre los legisladores coloniales y el gobernador real. Aquéllos pensaban en primer lugar en los colonos, éste ante todo en Inglaterra y el Imperio. Los colonos pretendían alguna cosa determinada, el gobernador real la vetaba con su negativa. El gobernador real se proponía algo en particular, los colonos se oponían a ello. En gran parte de los casos, los colonos salían con la suya, principalmente porque de sus bolsillos se extraía el estipendio del gobernador real. Si éste no se comportaba como era debido, su dieta era retenida o se le reducían los honorarios. Los colonos tenían la sartén por el mango. Cayeron, poquito a poco, en el hábito de hacer su voluntad. Estas cuestiones con los gobernadores reales, representantes del

gobierno británico en Norteamérica, les infundieron la experiencia necesaria para no ceder un ápice de lo que, a su juicio, era derecho propio.

Desde 1607 hasta 1763, estas trece celosas colonias sostuvieron trece disputas separadas con la madre patria. Pero, en cada caso, la discusión obedeció a iguales motivos. Cada veinte años las colonias duplicaban su población. El comercio y la agricultura coloniales crecían tremendamente. Los colonos querían expandirse y en todas partes tropezaban con el control británico, cuyo propósito era favorecer a la metrópoli o al Imperio. En razón de encontrarse a tres mil millas de distancia de Inglaterra; de que, en muchos casos, habían emigrado a América para escapar de las costumbres o leyes europeas que los molestaban o les impedían ganarse la vida decentemente; a causa de que, una vez aquí, habían aprendido a cuidar de sí mismos, a pesar de las tentativas de ingerencia de los gobernadores reales; de que se habían ido habituando a quebrantar aquellas leyes del Imperio que les desagradaban; en virtud de todas estas cosas, los colonos se habían tornado progresivamente más independientes. Mientras que Inglaterra consideraba que las colonias existían en obsequio suyo, éstas pensaban que existían en interés de ellas mismas.

Sin embargo, hasta 1763 habían estado contentas de seguir formandó parte del Imperio. Hasta esa fecha, muy pocos colonos habían pensado en separarse de Inglaterra. Pero el 4 de julio de 1776, trece años más tarde, Norteamérica dijo categóricamente: Ya no queremos pertenecer a vuestro Imperio. Nos gobernaremos nosotros mismos. ¿Qué había sucedido?

Por espacio de siete años, Inglaterra había estado empeñada en una feroz guerra con los franceses. La cesación de la lucha había aportado a su Imperio un tremendo aumento territorial. Más islas en las Indias Occidentales, toda la región que se extendía desde los Apalaches al Mississippi (excepto Nueva Orleans en la desembocadura de este río), todo el Canadá; tales las enormes posesiones agregadas a sus colonias americanas. Todo ello resultaba impresionante en grado sumo, pero requeriría muchísima atención. Habría que velar por el nuevo territorio y esto insumiría grandes sumas de dinero. Los contribuyentes británicos se quejaban ya del elevado costo de las repetidas guerras de Inglaterra, de modo que había que solucionar el problema de alguna manera. Al propio tiempo, también urgía resolver la cuestión del contrabando que tenía lugar en las colonias. Y había, además, que tomar medidas para mantener tranquilos y satisfechos a los indios, a fin de que su tráfico de pieles no fuese concedido a los franceses, con quienes se hallaban en amistosos términos. En opinión de los miembros del Parlamento, era evidente que la autoridad de In-

glaterra había perdido firmeza en sus colonias americanas y qué el lazo de unión con el Imperio debía apretarse.

Los indios habían experimentado alarma ante el movimiento de los colonos en dirección oeste. Excitados por los franceses, estaban constantemente en pie de guerra. Los traficantes de pieles procedentes de las colonias, en muchos casos componían una deshonesta pandilla de bribones insatisfechos con las ganancias que podían obtener honradamente. Hacían uso del ron para emborrachar a los indios y luego los estafaban. El tráfico de pieles interesaba sobremedida a los ingleses, de modo que quisieron mantener contentos a los indios. Por lo demás, también convenía impedir que los colonos se alejasen demasiado de la costa, a lugares donde se pusieran fuera del alcance del gobierno británico. Y, si había la posibilidad de beneficiarse cuando se valorizaran las tierras del oeste, los ingleses querían ser dueños de una amplia participación.

La Proclamación de 1763 fue la contestación a todo esto. El Parlamento no tenía intención de vedar a los colonos para siempre el traslado allende las montañas; el plan era formalizar la paz con los indios hasta que el tráfico de pieles pudiera controlarse. Probablemente volviera a permitirse, en el plazo de unos cuantos años, el movimiento hacia el Oeste. Pero la Proclamación no lo declaraba y los pobladores del Oeste, los traficantes coloniales de pieles y los miembros de las compañías de bienes raíces se impacientaron. La Proclamación les hizo sentir que habían sido engañados. Ardían de furia contra los ingleses.

Mientras duró la Guerra de Siete Años, los negocios fueron excelentes en las colonias. Los franceses, bajo la imperiosa necesidad de provisiones, estaban preparados a pagar altos precios por ellas; el ejército británico que operaba en Norteamérica significaba muchísimas bocas para alimentar. Como resultado de ello, los agricultores y plantadores norteamericanos extendieron sus establecimientos, dando a la venta todo lo que cultivaban con gran aumento de precio. Los comerciantes minoristas acrecentaban sus existencias en vista de que vendían sus mercaderías con pingües ganancias. Los buques mercantes efectuaban transacciones inmensamente provechosas. Muchas personas amasaron fabulosas fortunas de la noche a la mañana. El dinero era fácil de conseguir y la gente se acostumbró a vivir en forma mucho más rumbosa que antes. Pero, como siempre ocurre, esta prosperidad aparente, de tiempos de guerra, no duró. Sobrevino el derrumbe al finalizar las hostilidades en 1763. El ejército fue licenciado, los franceses dejaron súbitamente de comprar y los precios decayeron. Los mercaderes, los agricultores y los pequeños comerciantes se encontraron abarrotados de mercaderías, mientras los precios bajaban bruscamente. Los trabajadores fueron despedidos. La época no

padía ser peor. Era el momento preciso de trasladarse al Oeste y recomenzar una nueva vida. Pero se interponía el obstáculo de la Proclamación, esa odiada ley inglesa. Desde luego que, pese a ella, mucha gente se marchó —tratábase de un movimiento demasiado poderoso para que ninguna ley lo detuviera—, pero de todas maneras, los colonos estaban indignados.

Aun finalizada la guerra, los británicos temían que los 85.000 franceses derrotados volvieran a ocasionar disturbios. Sabían que algo semejante sucedería con los indios. A su juicio era inútil depender de las colonias en lo concerniente a un ejército. Se hallaban cansados de librar guerras coloniales mientras los pobladores se pasaban unos a otros la responsabilidad, en vez de poner todo su empeño en ayudar. Sería menester establecer fuertes en el Oeste y equipar un ejército regular de por lo menos 10.000 soldados. Puesto que, en parte, la guerra se había entablado para ayudar a los colonos, era justo, a criterio del Parlamento, que éstos colaborasen en el pago de los pesados gastos ocasionados por la contienda. Y, dado que el nuevo ejército y los fuertes que habrían de sostenerse serían empleados para la protección colonial, era justo que los colonos también contribuyeran.

De modo que el Parlamento llevó adelante sus planes para recaudar dinero y poner radical terminación al contrabando en las colonias. En 1764 se dictó el "Acta del Azúcar". Tratábase de la antigua "Acta de las Melazas", disimulada bajo un nuevo ropaje. El impuesto sobre las melazas francesas, anteriormente de seis peniques por galón, se redujo a tres peniques. Aplicáronse impuestos sobre otras importaciones, tales como sedas, café y vinos. El dinero recabado se destinaria al pago de los gastos originados por el nuevo ejército de Norteamérica. No debería haber más contrabando. La Marina británica patrullaría la costa americana y se apoderaría de todos aquellos barcos que infringieran la ley. Ya no se les permitió a los funcionarios de aduanas permanecer en Inglaterra, mientras alguna persona a sueldo hacía por ellos el trabajo en Norteamérica. Se ordenó a los gobernadores reales que cumplieren cabalmente con sus deberes. Quienquiera ayudase a prender contrabandistas recibiría una parte de las mercancías secuestradas. Serían recompensados los informantes. El Parlamento se había propuesto actuar en serio. Esta nueva ley mostraba los dientes.

Pero aquí no terminaba la cosa. En 1765 el gobierno británico aprobó el Acta del Timbre, concebida con el objeto de reunir fondos destinados a costear el mantenimiento de las tropas de Norteamérica. El Acta citada proveía que las barajas, los dados, folletos, periódicos, avisos, diplomas de colegio, almanaques, las licencias de matrimonio y muchos papeles legales, debían llevar adherido un sello.

Si bien esta forma de gravamen ahora se acepta como hecho corriente en los Estados Unidos (la estampilla azul del gobierno sobre el tapón de las botellas de licor y sobre los paquetes de cigarrillos y los naipes, resulta familiar a todos nosotros), halló, en el año 1765, gran resistencia en las colonias. En Inglaterra el Acta del Timbre regía desde varios años atrás. La gente se había habituado al empleo de los sellos, sin provocar alboroto alguno. A juicio de los miembros del Parlamento, si los sellos eran buenos para Inglaterra, ¿por qué no para sus colonias, particularmente en vista de que el dinero reunido se invertiría en éstas? Pero los miembros del Parlamento se equivocaban: en 1765 los sellos no eran buenos para Norteamérica.

Acta de Proclamación en 1763. Acta del Azúcar en 1764. Acta del Timbre en 1765. Difíciles tiempos en las colonias.

El montaje del escenario anunciaba disturbios y éstos no tardaron en producirse.

La disputa entre fronterizos e integrantes de las clases superiores no había cesado. Los trabajadores urbanos comenzaban a plegarse a esta lucha en procura de un fortalecimiento de poder. Los ricos mercaderes y plantadores aún manejaban el gobierno en todas las colonias, pero las clases más pobres comenzaban por doquier a cuestionar su derecho al mando.

En esos momentos aconteció algo interesante. Los ricos mercaderes de las colonias comerciales se sintieron profundamente molestos por los barcos de la Marina británica, constantemente al acecho para impedir el contrabando. Siendo que muchos de ellos tenían comprometida su fortuna íntegra en el comercio de las Indias Occidentales extranjerías, esta nueva vigilancia de la Marina asestaba un terrible golpe a sus negocios. También afectaba a los destiladores de ron el golpe sufrido por los contrabandistas. Algunos comerciantes y elaboradores de esta bebida perdieron todo su dinero y otros intuyeron que también se verían privados del suyo, a menos que pudiera adoptarse alguna medida en cuanto a la aborrecida Acta del Azúcar.

La aprobación del Acta del Timbre brindó a los mercaderes la oportunidad que buscaban. Soliviantaron a las clases más pobres, haciéndoles creer que las nuevas leyes de Inglaterra constituían la causa de sus dificultades. Los abogados, perjudicados por el Acta del Timbre, pronunciaron fogosos discursos relativos a los "derechos de los ingleses". Los directores de periódicos, también amenazados por el Acta, publicaron largos artículos en sus diarios, oponiéndose a las "injustas leyes" de Inglaterra. La gente común, cuya situación era apremiante la mayor parte del tiempo y que ahora se veía despedida de sus empleos a causa de los difíciles tiempos que corrían, acogía de buen grado cualquier oportunidad que se le presentara de mejorar sus condiciones de vida. Se

le indujo a creer que Inglaterra era su enemiga y que sus leyes no debían acatarse.

Las leyes comerciales habían perjudicado a los mercaderes, pero esta nueva Acta del Timbre dañaba a todo el mundo. Inglaterra jamás había tratado antes de obligar a los colonos a pagar impuestos directos. Era difícil alborotarse en lo referente a impuestos indirectos como, por ejemplo, los cobrados en los puertos, pero el Acta del Timbre representaba algo diferente. Aquí todo el mundo tenía a la vista los odiosos sellos.

Los trabajadores urbanos se agruparon, dándose el nombre de "Hijos de la Libertad". Destrozaron las casas de los agentes del timbre y arrojaron sus muebles al arroyo. Se apoderaron de los sellos, hicieron con éstos altas pilas en las calles y los quemaron. Hubo desórdenes en Nueva York, Boston, Charleston y otras ciudades grandes. "Los Hijos de la Libertad" fueron cabalmente despertados; el hombre de la calle, con característico valor, trasladaba a la acción los discursos y los escritos.

Los mercaderes adoptaron, a su vez, rápidas disposiciones. Idearon un excelente método que obligaría al Parlamento a cambiar de propósito. Habían venido adquiriendo continuamente mercaderías inglesas para vender en las colonias. Uníanse ahora con el plan de no importar ya nada de Inglaterra. Esto configuraba una hábil estratagema, ya que, si dejaban de comprar mercaderías inglesas, los fabricantes ingleses, en vista de la pérdida de todo este negocio, no tardarían en ejercer presión sobre el Parlamento a efectos de derogar el Acta del Timbre.

El general Thomas Gage, a la sazón comandante de las tropas británicas en América, describió lo ocurrido, en una carta dirigida a Conway, —secretario de Estado del rey—, que escribió desde Nueva York con fecha 21 de diciembre de 1765:

El plan de la gente adinerada ha sido incitar a las clases bajas para impedir la ejecución de la ley... con miras a aterrorizar e intimidar al pueblo de Inglaterra induciéndolo a una derogación del acta. Y, habiendo los mercaderes contramandado las mercaderías cuyo envío habían solicitado, a condición de que el acta sea derogada, no cabe lugar a dudas de que muchas ciudades comerciales y mercaderes principales de Londres los asistirán, con el objeto de que logren sus finalidades.

Los abogados constituyen la fuente de donde han dimanado los clamores en todas las provincias. En esta provincia no se efectúa ninguna transacción pública sin ellos, y sería de desear que por lo menos el foro estuviese libre de culpa. Todo el cuerpo de mercaderes en general, asambleístas, magistrados, etc., se han unido en este plan de sedición y sin la influencia y la instigación de ellos, el pueblo inferior se habría mantenido tranquilo. Antes de excitarlo fueron menester muchos esfuerzos. Los marineros, únicas gentes que merecen el correcto título de populacho, están enteramente bajo el mando de los mercaderes que los emplean.

Las clases bajas, cuya principal querrela tenía lugar con los ricos,

estaban siendo, según Gage lo observara con aguda percepción, engatusadas e inducidas a entablar la batalla en favor de los ricos. Una vieja, viejísima historia. Los husos y telares hogareños trabajaban horas extra en la confección de ropas para los colonos, a fin de no comprar prendas inglesas. Los colonos prometieron renunciar a los muy elaborados funerales a los que se hallaban acostumbrados, a los efectos de que el paño inglés no fuese necesitado. "¡No comprar mercaderías inglesas!" era el grito popular.

De cualquier modo, en esta época los negocios de Inglaterra andaban mal. Ahora, con el boicot de los norteamericanos, empeoraban paulatinamente. Los comerciantes ingleses escribieron al Parlamento, rogando que se renunciara a las leyes que habían ocasionado todo el alboroto. Una de esas cartas decía, "Nuestro comercio ha sido dañado; ¿qué diablos habéis estado haciendo? No pretendemos, por nuestra parte, comprender vuestra política en los asuntos americanos, pero nuestro comercio ha sido perjudicado; os rogamos remediar esto y caiga sobre vosotros el castigo divino si no os prestáis a ello." El Parlamento captó la insinuación. El Acta del Timbre fue abolida en 1766.

En Norteamérica recibióse la nueva con general alborozo, calificándose la de "gloriosa noticia", pero ésta no perduraría. El Parlamento había adoptado la determinación de hacer que los colonos compartieran los gastos del Imperio. También estaba resuelto a grabar en las mentes de los colonos el hecho de que legalmente le asistía autoridad para imponerles tributos. Patrick Henry, fronterizo que integraba el cuerpo de legisladores de Virginia, había argumentado que sólo los propios legisladores de los colonos, no el Parlamento, tenían derecho a exigirles contribuciones. Otros colonos opinaron lo mismo. Según los miembros del Parlamento, todas estas eran pamplinas.

Prepararon un nuevo código legal. El impuesto sobre las melazas fue nuevamente rebajado. Las Actas Townshend, aprobadas en 1767, impusieron gravámenes sobre el vidrio, el plomo, el té y varias otras cosas enviadas a Norteamérica. Tratábase, en este caso, nuevamente de un impuesto indirecto, del género al que los colonos habían estado siempre habituados en el pasado. El Parlamento no esperaba ulteriores complicaciones.

Pero en estas nuevas leyes existían ciertas provisiones destinadas a provocar dificultades. Muchos funcionarios británicos habían tenido cumplir con su deber en casos contra colonos culpables de violar las leyes, porque a menudo el pueblo enfurecido los dañaba a ellos o a sus bienes. Otros se sentían en la imposibilidad de hacer nada a raíz de que los colonos les pagaban sus sueldos. Una provisión de las nuevas leyes dictaminaba que parte del dinero recabado de los derechos impositivos sería aplicada al pago de los emolumentos de los gobernadores reales y de otros

funcionarios británicos que actuaban en América. Los colonos reconocieron de inmediato este golpe infligido a su poder. Otra provisión establecía el envío a Norteamérica de más agentes aduaneros y más barcos de la marina, a efectos de colaborar en la represión del contrabando. Acordóse a los funcionarios aduaneros el derecho de entrar por la fuerza en cualquier casa, comercio o sótano, en busca de mercaderías contrabandeadas, autorizándose asimismo la confiscación de las mismas. Los colonos objetaron enérgicamente este golpe directo a sus libertades.

El pueblo fue nuevamente soliviantado. Se repitió el boicot a la importación. Más tumultos, más quemazones, y un ininterrumpido contrabando. El 10 de junio de 1768, el *Liberty*, balandro de John Hancock, arribó al Puerto de Boston cargado de vino procedente de Madeira. El funcionario destacado en el puerto, se negó a permitir el desembarco del vino mientras no se abonara el impuesto. Se le ofreció una coima. Habiendo rehusado aceptarla, fue arrojado a una cabina de la embarcación y mantenido allí, en tanto el vino era rápidamente descargado en tierra. Un mes más tarde, agentes aduaneros se apoderaron del velero. El populacho se amotinó, atacó a los funcionarios y apedreó sus casas. Por tanto, fueron enviados a Boston más soldados británicos.

Los británicos se empeñaban con todas sus fuerzas en poner coto al contrabando. Benjamín Franklin redactó un escrito titulado "Reglas para Reducir un Gran Imperio, convirtiéndole en Uno Pequeño". Con amargo sarcasmo describía la actuación de los agentes fiscales de Inglaterra. "Recorrer con barcos armados cada bahía, puerto, río, riachuelo, caleta o escondrijo a lo largo de la costa de vuestras colonias; dar la orden de alto y detener a cada buque costero, a cada chalana maderera, a cada pescador; tumbar su cargamento e inclusive su lastre, de adentro para afuera y de arriba para abajo y si se encuentra una partida no declarada de alfileres por valor de un penique, hacer que el todo sea tomado y confiscado."

Los barcos fiscales británicos cada vez se mostraban más vigilantes, sin lograr empero interrumpir enteramente el contrabando. El litoral era excesivamente largo y la gente tomaba activa parte a favor de los contrabandistas. En julio de 1769, la turba quemó en Newport, Rhode Island, la balandra fiscal británica *Liberty*, porque acababa de capturar dos veleros acusados de contrabando. Aquellos delatores que denunciaban a los contrabandistas a menudo eran apaleados. En Boston, el populacho se apoderó de un informante, y lo cubrió de brea y plumas haciéndole recorrer después las ajetreadas calles; en Nueva York otros tres delatores también fueron recubiertos de brea y plumas. El sentimiento de antagonismo que suscitaban en el pueblo estas personas llegaba a agitar hasta a los escolares. En Boston, el día miércoles 22 de febrero de

1770, por la mañana, varios colegiales armaron una gresca con un delator llamado Richardson. "Se batió en retirada hasta su casa allí nomás, bajo las estridentes befas de ¡Delator! ¡Delator! Aquí se le reunieron su mujer y un hombre y los dos bandos se arrojaron cascotes hasta que quedó claramente establecida la superior puntería de los niños. Entonces, desde el interior de la casa, Richardson disparó varios tiros a la multitud, matando a Christopher Snider, niño de once años de edad e hiriendo al pequeño hijo del capitán John Gore."⁴

¡Pensad cuán excitado se hallaría el pueblo si los ánimos se acaloraban lo bastante como para que un hombre disparase sobre un enjambre de escolares! Los "Hijos de la Libertad" denotaban actividad en todas partes, entonando himnos relativos a la libertad y a la independencia. Perseguían, haciéndoles muy incómodas las cosas, a los mercaderes que seguían comprando a Inglaterra, a despecho del acuerdo de no-importación. En el *Almanaque Norteamericano* de Edes y Gill, del año 1770, figuraba una lista de nombres de mercaderes que continuaban "importando mercaderías británicas, en contravención del acuerdo".

Más pedreas, más brea y plumas, más destrozos de bienes. Muchas de las personas que estaban a favor de Inglaterra tenían miedo de crearse dificultades, de modo que se mantenían calladas. El teniente Dudington, comandante británico del velero fiscal *Gaspee* se había hecho odiar, tanto por los contrabandistas, como por los que no lo eran, porque cumplía demasiado bien con su deber de patrullar la costa. Cierta día el *Gaspee*, hallándose en tren de perseguir un velero colonial encalló en un angosto banco de arena cerca de Providencia, Rhode Island. Esa noche una banda de colonos redujo a la tripulación y puso fuego al velero. El rey solicitó a varias personas que averiguasen la identidad de los culpables. Aun cuando por lo menos mil personas conocían los nombres de los participantes en el asunto, no pudo encontrarse una sola que informara contra ellas⁵.

En marzo de 1770, sólo escasas semanas después de los disparos que acabaron con la vida de Christopher Snider, cinco personas fueron muertas en Boston por soldados británicos, como secuela de una riña que comenzó con el lanzamiento de unas cuantas bolas de nieve. Si bien los soldados fueron más adelante juzgados por un tribunal que los declaró inocentes, los líderes de los exacerbados colonos aprovecharon la oportunidad para mantener alterados los ánimos. Imprimieron carteles que aludían a la "Masacre de Boston".

Para esta época, la mayoría de los ricos mercaderes que habían promovido inicialmente los disturbios, comenzaban a lamentar profundamente el nuevo giro de los acontecimientos. Inglaterra había dictado leyes que perjudicaban sus negocios. Habían

querido que esas leyes fuesen derogadas. Habían sublevado las gentes a los efectos de conseguir lo que deseaban. Pero las clases bajas —el populacho— estaban yendo demasiado lejos. Una cosa era infringir leyes no populares, pero otra distinta derribar casas y quemar barcos. Los ricos propietarios se sentían hondamente alarmados por la forma en que la plebe destruía las posesiones. Estos pequeños agricultores y artesanos, gente sin derecho al voto y desprovista de tierras, que gritaba a voz en cuello y peleaba con todas sus fuerzas por "los derechos del hombre", superando en ello a todos los demás, era precisamente la que menos ingerencia debía tener en lo concerniente al manejo del gobierno propio. Muchos mercaderes veían un peligro infinitamente mayor en la ascensión del populacho al poder que en las leyes del Parlamento. El gobernador Morris expresó los sentimientos de los ricos cuando escribió: "Los cabecillas de la gentuza se tornan peligrosos para la clase acomodada y la cuestión es cómo mantenerlos sujetos."

En 1770, el Parlamento abolió las actas Townshend, excepto un pequeño impuesto sobre el té. Ahora los mercaderes estaban dispuestos a desistir de la lucha. Abrigaban la intención de que las cosas se calmaran a fin de poder retomar los negocios. La excitación de la clase baja era harto peligrosa.

Durante el lapso comprendido entre 1770 y 1773 hubo menos agitación. Los negocios prosperaron. Muchos mercaderes abonaron el reducido impuesto al té. Otros, particularmente los de Nueva York y Filadelfia, siguieron considerando relativamente fácil el contrabando del té, a pesar de los muchos barcos de la marina que vigilaban los puertos. El té contrabandado costaba menos a la gente que lo bebía y los beneficios que devengaba a los mercaderes de este ramo eran mayores. La actividad comercial aportaba buenas ganancias.

Verdad es que Samuel Adams, uno de los exaltados líderes de la gente común, aún continuaba haciendo cuanto podía para agitarla. El 5 de octubre de 1772 escribió en la *Gaceta de Boston*: "Es Buena Hora de que el Pueblo de nuestro País declare explícitamente si éste ha de ser de Hombres Libres o de Esclavos... Dedicuémonos... a observar con calma a nuestro alrededor para considerar cuál será el mejor procedimiento... Hagamos que se convierta en el tópico de conversación de todo Club social. Hagamos que todos los Municipios se reúnan. Instituyamos en todas partes Asociaciones y Combinaciones para consultar y recobrar nuestros justos Derechos."

También es verdad que en otras colonias había hombres imbuidos de las mismas ideas de Adams que procuraban mantener despierto al pueblo. Habían llegado inclusive a formar "Comisiones de Correspondencia" que intercambiaban constantemente un cartero, relatándose los hechos interesantes que ocurrían en cada

colonia. De esta manera todos los grupos combatientes —los radicales— se mantenían en contacto.

Sin embargo, esta gente común, que a su entender peleaba por el derecho a manejar sus propios asuntos sin la interferencia del Parlamento, no habría ido muy lejos sin la ayuda de los poderosos y acaudalados mercaderes. Pero estos últimos ahora pensaban que les convenía más no integrar las filas del mismo bando en que militaba la clase baja. Los mercaderes habían hecho rodar la bola, pero quisieron dejar de jugar en cuanto les fue quitada de las manos. Ya no les apetecía unirse en la común querrela contra Inglaterra. Los dos grupos se estaban separando.

En tales momentos, el Parlamento cometió una grandísima estupidez. Los mercaderes y los radicales se habían desvinculado. El acta del té, dictada por el Parlamento en 1773, volvió a juntarlos.

La East India Company, vastísima y poderosa empresa británica, atravesaba dificultades financieras. Si el Parlamento no le prestaba auxilio inmediato, la East India Company caía en la bancarrota. Tenía almacenados diecisiete millones de libras de té en sus depósitos. Esto motivaría la entrada de mucho dinero si lograba ser vendido. ¿Adónde venderlo? ¡En las colonias, claro está! ¿Acaso no se introducían, por intermedio del contrabando, enormes cantidades de té holandés en Nueva York y Filadelfia? La idea que se ocultaba detrás de la nueva acta del té era hacer que los colonos comprasen té de la East India Company en vez del obtenido por contrabando. Este último resultaba barato, pero el de la East India Company lo sería más aún.

Antes de 1773, la East India Company traía su té a Inglaterra donde lo vendía luego, con ganancia, a un comerciante londinense; el comerciante londinense pasaba a venderlo, con ganancia, al mercader norteamericano; el mercader norteamericano lo vendía entonces, con ganancia, al dueño de tienda norteamericano, éste a su vez lo vendía, con ganancia, al bebedor de té colonial. Se costeaban cuatro ganancias antes de que el té llegase finalmente a manos de la persona que lo bebía. No es de extrañar, en consecuencia, que el té de la East India Company valiese más que el holandés.

La nueva acta del té modificó todo esto. Otorgó a la East India Company el derecho de enviar su té en sus propios barcos, de abrir sus propios almacenes en Norteamérica y vender directamente al comerciante minorista. Eliminando dos ganancias, su té podría expendirse a más o menos la mitad del precio anterior. Resultaría más módico no solamente que el té sobre el cual pagaban impuesto los mercaderes norteamericanos, sino también que el té de contrabando.

Antes del acta del té

East India Tea Company... — comerciante londinense... — mercader nor-

teamericano... — dueño de tienda norteamericano... — consumidor de té norteamericano.

Después del acta del té

East India Tea Company... (aquí excluidas dos ganancias)... — comerciante minorista norteamericano... — consumidor norteamericano de té.

El plan del Parlamento ayudaría a que la East India Company vendiese sus diecisiete millones de libras de té y significaría una mayor economía para los colonos en lo concerniente a este producto. Excelente idea para todos, excepto para los mercaderes norteamericanos, que no tardarían en verse excluidos del negocio del té. Los contrabandistas de té holandeses vieron la desaparición de su fructífero negocio. Los mercaderes que disponían del producto en sus almacenes, se figuraron clavados con todas sus existencias cuando desembarcara el té más barato que proporcionaría la compañía.

Sólo había una salida y los mercaderes la adoptaron. Volvieron a hacer causa común con los radicales, la gente que de ningún modo, estaba dispuesta a ceder frente a Inglaterra. Ahora se le presentaba a Samuel Adams la oportunidad que hasta ese momento había aguardado.

El té de la East India Company costaría menos y los colonos naturalmente habrían de comprarlo. Pero los mercaderes perjudicados a raíz de esto, junto con los radicales que impugnaban el derecho del Parlamento a la imposición de gravámenes, sin consentimiento de los colonos, no querían permitir semejante cosa. ¡El té no debía ser desembarcado!

No habría transcurrido mucho tiempo cuando aparecieron en los periódicos artículos que alertaban a la población contra la East India Company. Uno de los argumentos favoritos declaraba que, a pesar de que el té sería al comienzo sumamente barato, una vez que la compañía hubiese desalojado del negocio a todo el mundo, procedería a elevar los precios tanto como se le antojara: "Reclusus" hacía la siguiente advertencia en el número del 18 de octubre de 1773 del Boston Evening Post: "Aunque los primeros lotes de té puedan ser vendidos a una tasa más baja para lograr una entrada popular, no obstante, cuando este modo de recibir té se halle bien establecido, ellos imitando el procedimiento de todos los demás monopolistas, meditarán un mayor beneficio sobre sus mercaderías y las elevarán al precio que se les ocurra".

Otro articulista llamaba la atención sobre la probabilidad de que las otras compañías obrasen en la misma forma y entonces qué pasaría con los colonos? Extracto del Pennsylvania Chronicle, de fecha 15 de noviembre, 1773: "¿Acaso la apertura de una casa de la East India en América no puede alentar a todas las grandes Compañías de Gran Bretaña a hacer lo mismo? Y en ese

caso, ¿tenemos la más mínima probabilidad de servirles de otra cosa que de hacheros y mozos de taberna?”.

En esos momentos, diversas personas no sólo argumentaban en contra del té de la East India Company, sino que también se oponían al consumo de cualquier otro té. En el número de fecha 20 de octubre, 1773, del *Pennsylvania Journal*, “un viejo artesano”, recordaba suspirando “el tiempo en que no se empleaba el té, a la vez escasamente conocido entre nosotros y sin embargo, en aquel entonces la gente daba la impresión de ser más feliz y de gozar en general de mejor salud que en la actualidad”.

¿Reconocen Vds. la activa intervención de Samuel Adams y de los mercaderes?

Ahora se celebraban grandes mitines en todos los puertos de importancia. El pueblo escuchaba a levantiscos oradores que lo aleccionaban acerca de sus derechos. Muy pocos discursos relativos al dinero que perderían los mercaderes si era desembarcado el té de la Compañía; muchos discursos sobre “ningún impuesto sin representación” y sobre Libertad e Independencia. ¡El té no debe ser desembarcado!

En noviembre de 1773, tres barcos de la Compañía transportadores de té, arribaron al puerto de Boston. Los radicales no querían permitir que el té fuese desembarcado. El gobernador Hutchinson se empeñaba en no permitir que los buques regresaran sin haber descargado antes. La noche del 16 de diciembre de 1773, una partida de bostonenses saltó a bordo de los barcos, abrió a cuchilladas los receptáculos y echó el té al mar. Esta “Partida de Té de Boston” costó a la East India Company aproximadamente \$ 75.000.

Llegaron buques cargados de té a Charleston, Nueva York y Annapolis. El populacho estaba a la espera de ellos. En Charleston el té fue colocado en húmedas bodegas; el 22 de abril de 1774 tuvo lugar en Nueva York, otra “Partida de Té”; en Annapolis, al arribo del bergantín *Peggy Stewart*, provisto de más de una tonelada de té con gravamen impositivo, consignada a la firma T. C. Williams & Company, tanto el té como la nave fueron incendiados mientras una gran multitud presenciaba el espectáculo.

Cuando el Parlamento recibió noticias de la partida de té de Boston, adoptó rápidas medidas. Habían sido destruidos bienes británicos por valor de setenta y cinco mil dólares. Eso era llevar las cosas demasiado lejos. Había que dar una lección a los colonos. El Parlamento acordó impartir un severísimo castigo. El puerto de Boston habría de clausurarse hasta que se repusiera el importe del té; ya no podrían celebrarse reuniones ciudadanas sin permiso del gobernador; los funcionarios británicos acusados de asesinato en el curso de su vigilancia para asegurar el cumplimiento de las leyes británicas, debían ser juzgados en Inglaterra (bien lejos de

los excitados colonos). Nombrábase al general Gage gobernador de Massachusetts. Se enviaron a Boston más tropas.

“El dado ha sido echado”, escribió Jorge III a Lord North; “las colonias o bien triunfan o bien se someten”. En Norteamérica, Samuel Adams y sus seguidores eran escuchados por el pueblo. Opiniábase absolutamente al acatamiento de las exigencias del Parlamento. En Inglaterra, Lord North y sus partidarios controlaban el Parlamento. Abrigaban la determinación de castigar a los colonos. Se cernía en el aire una batalla decisiva.

Las “Comisiones de Correspondencia” desplegaban suma actividad. Planeábase una asamblea de hombres elegidos por las diferentes colonias.

El 5 de septiembre de 1774, reunióse en Filadelfia el Primer Congreso Continental. ¿Se obligará a Boston a pagar el té, o la respaldaremos en su negativa de obediencia? Largas alocuciones, pronunciadas por los que propiciaban una actitud sin apresuramientos, de sumisión a las demandas del Parlamento. Otras prolongadas arengas de los radicales, en pro de la resistencia, de la aceptación del reto formulado por Inglaterra. Finalmente, al cabo de cincuenta y dos días de debate, vencieron los radicales. Se decide la “Asociación Continental”. Los colonos habrán de repetir su ensayo de no-importación y agregarán simultáneamente la no-exportación. Las comisiones se encargarán de velar por que nadie infrinja el acuerdo. Se celebrará una nueva asamblea el año siguiente.

En febrero de 1775, el general Gage comenzó a prepararse febrilmente para los disturbios que se avecinaban. Se proponía mejorar las fortificaciones del puerto de Boston. Era inútil encargar el trabajo a los obreros locales, de modo que Gage envió agentes a otras ciudades con la misión de traer operarios y materiales. Pero las Comisiones de Correspondencia se mantenían alertas. Cuando los mensajeros de Gage arribaron a Nueva York, se encontraron con que la noticia de su misión los había precedido. En vano ofrecieron empleo a los carpinteros y enladrilladores de la zona. Los artesanos de Nueva York se negaron a construir armas que se dirigían contra sus cofrades de Boston. Gage sufrió el jaque mate propinado por la solidaridad de la clase trabajadora.

Ahora bastaba una sola chispa para provocar la explosión. ¿Cuál de los bandos se encargaría de encenderla?

El 19 de abril de 1775, el general Gage envió un cuerpo de soldados británicos a Concord, con la orden de apoderarse de ciertos abastecimientos militares. Paul Revere y Rufus Dawes recorrieron velozmente la campiña, difundiendo la noticia. Cuando las tropas llegaron a Lexington, camino a Concord, fueron enfrentadas por un reducido grupo de colonos. Sonó un disparo y estalló la guerra.

¿Quién disparó el primer tiro? Nadie lo sabe. La *Gaceta de Salem* (Massachusetts) registró el 25 de abril de 1775:

...ante lo cual las tropas profirieron vítores e inmediatamente uno o dos oficiales (británicos) descargaron sus pistolas que fueron instantáneamente seguidas por el fuego de cuatro o cinco de los soldados y luego pareció producirse una descarga general proveniente de todo el cuerpo: fueron muertos ocho de nuestros hombres y heridos nueve...

Tal la versión norteamericana.

La *Gaceta de Londres*, informó el 10 de junio de 1775:

...las cuales al llegar a Lexington, se toparon con un cuerpo compuesto por campesinos dispuestos al combate, en un prado junto al camino; y al ser enfrentado por las tropas del rey que marchaban hacia ellos a fin de inquirir la razón de ésa su formación, se lanza al ataque en medio de gran confusión y varias armas fueron disparadas sobre las tropas del rey, desde atrás de una tapia de piedra y también desde la capilla y otros edificios, lo cual motivó que un hombre fuese herido y que el caballo del mayor Pitcairn fuese alcanzado en dos partes por los disparos...

Tal la versión británica.

¿A cuál de los bandos cupo la culpa? Elijan ustedes.

El Segundo Congreso Continental se reunió en Filadelfia el 10 de mayo de 1775, menos de un mes después de la Batalla de Lexington. Jorge Washington fue designado comandante del Ejército Continental. Antes de que tuviera tiempo de unirse a su ejército, se produjeron nuevos choques entre soldados británicos y colonos norteamericanos.

La guerra había comenzado de veras. Las comisiones de radicales estaban tomando el poder. Los gobernadores reales y otros funcionarios británicos huían de sus puestos tan rápido como podían. Aquellas personas que aún defendían la causa de Inglaterra, llamadas Realistas o Tories, eran frecuentemente apaleadas. Otras, untadas con brea y emplumadas. Algunas fueron inclusive ahorcadas.

Eran días de gran exaltación, sumamente peligrosos. Un núcleo de radicales, reducido en número, siendo no obstante buena su organización, agitaba las cosas y asumía el control allí donde podía.

Mucha gente no sabía qué partido tomar. Había gran cantidad de Tories. Algunos estuvieron primero de parte del bando colonial, pero pasaron luego al bando inglés en cuanto los colonos comenzaron a destruir propiedades; otros, habían permanecido en el bando colonial hasta la partida de té de Boston; determinadas personas habían llegado a integrar el Primer Congreso Continental y recién se habían vuelto Tories después de la Batalla de Lexington. Era muy difícil decidir a qué bando adherirse. Algunos permanecieron en la incertidumbre hasta que una

turba de arrebatados colonos forzó una decisión; otros se resolvieron demasiado tarde por lo cual sus bienes resultaron destruidos y tuvieron que escapar para salvar la vida. Durante la guerra y después de finalizada ésta, más de cien mil Tories, entre los cuales se contaban muchas de las personas instruidas y acaudaladas de las colonias, escaparon a Canadá o a Inglaterra a fin de ponerse a salvo; sus bienes les fueron quitados o quedaron destruidos.

Todavía se trataba de un conflicto entre las colonias y la madre patria, en el seno del Imperio Británico. Vino luego un importantísimo cambio.

El 10 de enero de 1776, Thomas Paine publicó un panfleto, titulado *Sentido Común*, escrito en lenguaje sumamente sencillo, abierto, al alcance del vulgo. Para muchos los conceptos de Paine eran nuevos; en la mente de otros ya había germinado la idea de independencia. Paine urgió al pueblo, expresándole que ya había sonado la hora del paso final: la completa separación de Inglaterra.

Sentido Común se convirtió en el "best seller" del día. En el término de tres meses se vendieron más de 120.000 ejemplares. En todo el territorio de las colonias la gente extraía citas de su texto:

Europa y no Inglaterra es la madre patria de América... Todo lo justo y razonable reclama una separación. La sangre de los sacrificados, la sollozante voz de la naturaleza grita, *es tiempo de separarse*. Hasta la distancia que el Todopoderoso colocó entre Inglaterra y América, representa una fuerte y natural prueba de que la autoridad de la una sobre la otra no fue nunca un designio del cielo... Un gobierno propio es nuestro derecho natural... ¿Por consiguiente, qué es lo que queremos? ¿Por qué vacilamos? De Bretaña no podemos esperar más que la ruina... nada puede solucionar nuestros asuntos tan expeditivamente como una franca y determinada *Declaración de Independencia*.

Eran éstas enérgicas palabras, hechas de medida para el vulgo. En el Congreso Continental tuvo lugar un largo debate relativo a la emancipación. Algunos de sus miembros hesitaban aún y no se resolvían a adoptar esa suprema determinación. Otros afirmaban que era imperiosa tal decisión. Samuel Adams aducía "¿Acaso América no es ya independiente? ¿Entonces por qué no declararlo?"

En junio de 1776, los congresales encargaron a una comisión la redacción de un documento en que se declarase la independencia de Norteamérica del yugo inglés. Confióse la tarea a Thomas Jefferson, uno de los miembros de la comisión.

Jefferson preparó el documento y lo presentó al Congreso. Introdujéronse leves cambios y el Congreso procedió luego, el 4 de julio de 1776, a adoptar la Declaración de Independencia. Decía ésta en parte: "...que estas colonias unidas son, y por derecho deben serlo, estados libres e independientes... y que toda conexión política entre ellos y el estado de Gran Bretaña es y debe ser,

totalmente disuelta...". Las colonias se habían desligado del Imperio.

Habían nacido los Estados Unidos de Norteamérica.

NOTAS

1. Schlesinger A. M., *The Colonial Merchants and the Revolution 1763-1776*, pág. 43, nota al pie. Nueva York, Columbia University Press, 1918. El párrafo que sigue al extracto arriba citado ha sido adaptado de la misma fuente, págs. 39-40.
2. La relación de cómo las colonias "se pasaban la responsabilidad" ha sido adaptada de Beer, G. L., *British Colonial Policy, 1754-1765*, págs. 263, 264. Nueva York, The Macmillan Company 1907.
3. *The Correspondence of General Thomas Gage with the Secretaries of States, 1763-1775*, editado por Carter, C. E., págs. 78, 79. Nueva York, Yale University Press 1931.
4. Schlesinger A. M., op. cit., págs. 179-180.
5. Relato relativo al *Gaspee* adaptado del extracto arriba citado, págs. 252, 253.
6. *Ibid.*, pág. 276.
7. La versión de la solidaridad entre los artesanos de Nueva York y de Boston ha sido adaptada de Hacker, Louis M., *The American Teacher*, septiembre-octubre, 1936.

CAPÍTULO V

"A FIN DE FORMAR UNA UNIÓN MÁS PERFECTA"

Cuando, el 4 de julio de 1776, las trece colonias anunciaron al mundo que constituían trece estados independizados del Imperio Británico, Inglaterra formuló su veto, y estalló la Guerra Revolucionaria. Cuesta muchísimo dinero sostener una guerra. Hay que alimentar, vestir, albergar (o "acampar") a los soldados, quienes deben asimismo recibir una paga. Hay que proveer cañones, rifles y balas. Todo lo cual requiere dinero.

Por lo general los gobiernos recaban fondos cobrando impuestos al pueblo. Pero uno de los motivos principales de la lucha emprendida contra Inglaterra, fue la objeción de los colonos a las exacciones, de modo que el Congreso consideró que entrañarían una medida excesivamente peligrosa. Comenzó a imprimir papel moneda. Sus máquinas impresoras produjeron cientos, miles y por último millones de dólares papel, sin oro o plata para respaldarlos. Precisamente en tales períodos de guerra, cuando debe transformarse íntegramente la economía de paz, colocándola sobre una base bélica, y cuando la organización social en pleno experimenta rápidos cambios, es susceptible de ocurrir una inflación incontrolable. En resumen, los dólares papel no valían prácticamente nada en absoluto. Un colono confeccionó una manta para su perro usando dólares papel. Otro los empleó para empapelar las paredes de su barbería. El azúcar se vendía a cuatro dólares la libra y el género de hilo a veinte dólares la yarda. En 1779 Sam Adams pagó dos mil dólares por un traje y un sombrero.

En un período revolucionario las cosas andan al revés. El señor George Washington, comandante en jefe de los ejércitos norteamericanos, tropezaba con grandísimas dificultades para procurarse, mediante dólares papel, alimentos, ropas, o combatientes. Muchos de los soldados que integraban sus fuerzas eran agricultores pobres que debían regresar apresuradamente a casa cuando se aproximaba el tiempo de la cosecha. Otros desertaban sencillamente a causa de las penosísimas condiciones. ¡Cuánto ambicionaba Washington un verdadero ejército, que se mantuviera intacto hasta que la guerra fuese ganada! El 20 de diciembre de 1776, escribió una carta al presidente del Congreso en la que se refería a sus soldados "...los cuales ingresan, no se puede predecir cómo, se van, no se puede pre-

decir cuándo y actúan, no se puede predecir dónde, consumen nuestras provisiones, agotan nuestras existencias y nos abandonan por fin en un momento crítico. Estos son, Señor, los hombres de quienes tengo que depender..."

Washington no carecía de motivos para quejarse. No es poca tarea librar batallas con un ejército que en un momento dado está en un sitio y al siguiente ha desaparecido. Pero también es fácil comprender el punto de vista de los soldados. Transcribimos a continuación algunos extractos de un diario que llevó el Dr. Waldo, cirujano de Connecticut que acompañó al ejército norteamericano en Valley Forge, en el curso del invierno de 1777:

"Dic. 14... Alimentación pobre — alojamiento miserable — Tiempo frío — fatiga — ropas mugrientas — cocina nauseabunda... Aquí viene un cuenco de sopa hecha con carne de vaca — lleno de hojas quemadas y suciedad.

Dic. 25, Navidad. Todavía estamos en tiendas — cuando deberíamos hallarnos en chozas — los pobres enfermos, sufren mucho en las tiendas este tiempo frío..."¹

Pero, ¿por qué todo este padecimiento, los hombres congelándose a raíz de la falta de ropas, muriéndose de hambre por carecer de alimentos? Esto no habría sucedido si todo el país hubiese prestado unánime apoyo a los soldados. Desgraciadamente para Washington y sus hombres, todo el pueblo no prestaba su incondicional adhesión a la lucha contra Inglaterra. Un tercio tal vez de los norteamericanos pertenecía al partido de los Tories, leales al rey y al Imperio. Muchos de ellos huyeron del país; muchos otros se quedaron para ayudar a los británicos con víveres y ropas, o inclusive para combatir en el ejército británico contra sus connacionales.

Había un grupo de norteamericanos a quienes poco importaba cuál de los dos bandos salía vencedor. Querían que los dejasen en paz, que nadie interrumpiese su vida y su trabajo con zozobras. Estaban dispuestos a vender alimentos o abastecimientos de cualquier especie, al bando que les pagase en metálico contante y sonante.

La Revolución había sido iniciada por un pequeño núcleo de hombres resueltos, que sabían lo que querían y trataron de persuadir a los indecisos colonos a que viesan las cosas del mismo modo que ellos. Al producirse el estallido, después de Lexington y de la Declaración de Independencia, este núcleo siguió gritando, organizando, planeando. Sus miembros actuaron, mientras otros se hallaban en la duda. Muchos vacilantes colonos fueron arrastrados junto con la multitud al bando rebelde. Dos tercios probablemente de la población de los estados manifestaron antagonismo a Inglaterra. Pero no todos peleaban a muerte. No todos estaban dispuestos a renunciar a sus comodidades, poniendo el hombro para ganar la guerra. Los hombres que componían el ejército provenían,

en su mayor parte, de la plebe, eran pequeños agricultores, fronterizos, en suma, elementos de la clase pobre. Había, desde luego, algunos ricos —George Washington, Charles Carroll y otros— pero quienes portaban las armas pertenecían principalmente a la clase baja.

Todo anda de acuerdo con la más completa confusión en tiempos de guerra. Washington, norteamericano, combatía a Howe, británico, en Pennsylvania, Estado norteamericano; ¡sin embargo, las fuerzas de Washington se morían de hambre y de frío en Valley Forge, mientras que los británicos contaban con abundantes alimentos y ropas en Filadelfia! Un espectador desprevenido hubiese pensado que Washington y no Howe, era el enemigo del país.

En tanto que algunos agricultores norteamericanos llevaban el peso de la lucha en el Ejército norteamericano, por lo cual se les recompensaba con dólares papel desprovistos de valor, otros agricultores norteamericanos vendían provisiones al enemigo, recibiendo en pagopreciado oro o plata. Mientras que algunos mercaderes norteamericanos soportaban la captura de sus navíos por corsarios británicos y perdían así su fortuna, otros de su misma nacionalidad y condición, durante la guerra se tornaron corsarios, se apoderaron de barcos británicos y obtuvieron fortunas.

Abraham Whipple, navegando en su buque, el *Providence*, avistó una flotilla inglesa que se dirigía, desde las Antillas, a Inglaterra. Disimuló el origen de su velero y se unió atrevidamente a la flotilla como si el suyo fuese otro barco inglés. Hecho esto, al oscurecer, durante diez noches consecutivas, arrió al costado de uno de los bajeles, ¡lo abordó y lo capturó! A continuación, puso al mando del bajel en cuestión una tripulación compuesta por sus propios hombres y lo envió secretamente de regreso a Boston. Ocho de estas presas llegaron a Boston y Whipple vendió sus cargamentos a más de un \$ 1.000.000². Algunos norteamericanos aventureros diseñaron especialmente veloces embarcaciones, inmejorables para capturar buques mercantes británicos. Durante la guerra, el Congreso o los Estados por separado, confirieron autoridad a corsarios para disponer de más de 500 barcos y alrededor de 90.000 marinos servían en éstos.

Cualquiera hubiese pensado que los poderosos británicos conquistarían el país en un periquete, pero no fue así. Una razón importante de ello radicó en la falta de interés que sus soldados pusieron en ganar. Así como en el ejército norteamericano había desertores, también los había en el ejército británico. Algunos de estos últimos llegaban inclusive a engrosar las filas del ejército norteamericano, colocándose en el bando contrario al suyo propio. (A menudo eran pagados por norteamericanos a fin de que los sustituyeran en el ejército de Washington). Las cosas habrían sido probablemente distintas si los terratenientes y mercaderes de In-

glaterra, en interés de quienes se libraba la guerra, se hubiesen precipitado a la lucha.

Pero no lo hicieron. Los británicos se vieron en dificultades para conseguir tropas. Solicitaron la colaboración de voluntarios pero no vinieron suficientes; echaron el guante a los mendigos, a los desocupados y a los ladrones que andaban por las calles y los obligaron a ingresar en el ejército; abrieron las puertas de la cárcel a los prisioneros que quisiesen servir en sus filas, "hallándose enteramente compuestos tres regimientos británicos de delincuentes que cumplían una condena en la prisión y habían sido puestos en libertad. Pero todos estos métodos no lograron aportar hombres suficientes para la tarea de salvar a Norteamérica en favor de los terratenientes y mercaderes de Inglaterra"³. Finalmente, a efectos de completar las filas de su ejército, los británicos tuvieron que contratar soldados alemanes mercenarios a los príncipes que los adueñaban. El precio se convino en 55 dólares por cada alemán que resultara muerto y 12 por cada uno de los heridos. ¿Qué cabía esperar de semejante ejército?

Por añadidura, los generales británicos o bien no quisieron o bien no pudieron usar sus cerebros. Es difícil decidir cuál de las dos cosas creer. Mientras llevaron adelante la guerra, cometieron un error tras otro. Por ejemplo, en el verano de 1777, el general Howe tenía su ejército en la zona norte de Nueva Jersey. Su propósito era tomar Filadelfia, a una distancia de aproximadamente cien millas de allí. En vez de hacer marchar sus hombres directamente a Filadelfia, embarcó su ejército en naves que zarparon rumbo a la Bahía de Chesapeake. Había navegado trescientas millas y ahora debía marchar cincuenta más para arribar a Filadelfia. Y, directamente en el cruce de su camino, se encontraba el harapiento ejército de Washington, ¡al que se había empeñado en evitar perdiendo tantas semanas de tiempo! Ahora sólo le restaba combatir. Peleó en Brandywine y Germantown, venciendo fácilmente a los norteamericanos. ¿Qué puede uno pensar de una tontería semejante, realizar un rodeo por mar de trescientas millas, más una marcha por tierra de cincuenta millas, en vez de enfilarse derechamente al punto situado a cien millas de distancia?⁴

El bando norteamericano primero alcanzó las nubes, cayendo después bruscamente a tierra. Una brillante victoria, seguida de una aplastante derrota. Buenas noticias, malas noticias. Victoria en el mar, fracaso en tierra. El "tozudo" George Washington y un puñado de fieles compañeros descontentos, rezongones, desertores. Las cosas presentaban un cariz muy negro. De pronto, una nueva sorprendente, maravillosa. Benjamín Franklin ha sido enviado al extranjero a los fines de obtener ayuda de Francia. Los franceses no sentían predilección por los norteamericanos, pero odiaban a los ingleses. Aprovecharon la oportunidad que se les brindaba de

asestar un golpe a sus antiguos enemigos y enviaron dinero, abastecimientos, barcos y hombres, en socorro del Ejército revolucionario. Más tarde España y Holanda, también adversarias de Inglaterra, se unieron a los norteamericanos contra los ingleses.

En 1781, el general británico Cornwallis, se vio acorralado en Yorktown, Virginia, con el ejército norteamericano al mando de Washington a su frente y la flota francesa detrás. No había escapatoria. Se rindió.

Para este entonces en Inglaterra asumió el poder un grupo de personas que desde un comienzo habían tenido dudas en cuanto a la conveniencia de combatir a los colonos, y que se hallaban marcadamente en oposición a la continuación de esta desgraciada guerra contra Norteamérica y Europa. Querían la paz. Se dio al ejército británico orden de regresar a la patria. La Guerra de la Independencia había cesado. Norteamérica había conquistado su liberación de la esclavitud colonial.

En 1783 firmóse el tratado de paz entre Inglaterra y los "Estados Unidos de Norteamérica". Concedióse al nuevo país toda la región que se extendía desde los Grandes Lagos a Florida y desde el Atlántico al Mississippi, excepto Nueva Orleans que pasó a manos de España. Washington licenció sus tropas y, tanto los soldados como su general, regresaron a sus hogares. Una nueva nación... los Estados Unidos de Norteamérica.

La Revolución norteamericana fue mucho más que una guerra contra Inglaterra. Ésta finalizó en 1783, pero la Revolución prosiguió. La guerra entrañaba un cambio en el gobierno del pueblo de los Estados Unidos, pero la Revolución significaba la modificación de sus formas de vida en común. Algunas de las cosas por las cuales habían combatido las clases inferiores antes de comenzar el conflicto bélico fueron ganadas en el curso del período revolucionario. En todos los rincones de Norteamérica se hablaba mucho de libertad, independencia, igualdad y de los derechos del hombre. La Declaración de Independencia había establecido, "Sostenemos la manifiesta evidencia de estas verdades: **que todos los hombres han sido creados iguales**". Ahora se procedía a dictar leyes cuya finalidad era llevar a la vida real lo que se había afirmado como cierto en el papel.

De Inglaterra había provenido el sistema de mayorazgo y primogenitura, ideado para perpetuar la tierra en las mismas manos. Las tierras así perpetuadas no podían venderse a extraños a la familia y ni siquiera podían cederse. Bajo la ley de la primogenitura, si un hombre moría sin dejar testamento, todas sus posesiones pasaban a su hijo mayor, y nada absolutamente a los demás vástagos. Tratábase de un hábil sistema que posibilitaba la perpetuación de unos cuantos poderosos, llenos de riquezas, que acrecentarían su poder a medida que retuvieran y extendieran

sus tierras. Pero un designio tan injusto no podía perdurar en momentos en que los hombres hablaban de igualdad y justicia. Era imposible la existencia de leyes que compelieran a que el hijo mayor heredase enteramente los bienes y hablar al propio tiempo de que "todos los hombres han sido creados iguales". Nuevas maneras de pensar, ideas revolucionarias, obligaron a renunciar a estas viejimas leyes.

La Declaración de Independencia fue redactada en el año 1776. Diez años más tarde, todos los Estados menos dos, habían renunciado al mayorazgo. En el término de quince años, cada uno de los Estados había desechado la primogenitura. La Revolución liberó a los Estados Unidos del dominio inglés, pero —quizás lo más importante— ayudó a liberar a los Estados Unidos de las ideas sustentadas en el Viejo Mundo en lo relativo al mando reservado a las clases superiores.

Primogénitos e hijos menores —más tarde, también las hijas mujeres— todos debían ser iguales. En vez de las enormes heredades a perpetuidad en manos de unos pocos, el sistema norteamericano contemplaba el pequeño solar, adueñado por el agricultor que trabajaba para sí en sus propios campos.

En el curso de la guerra los revolucionarios se habían apoderado de los bienes de los tories. Muchas de estas personas, leales al rey de Inglaterra, se habían contado entre las más ricas de las colonias. Habían poseído inmensos fundos. El de Fairfax, ubicado en Virginia, cubría seis millones de acres. El de los Phillipse, en Nueva York, tenía una superficie de trescientas millas cuadradas. Sir William Pepperell podía cabalgar a lo largo de la costa de Maine, por espacio de treinta millas, sin salir una sola vez de las tierras que le pertenecían. Todas estas extensiones y muchas más les fueron arrebatadas por los colonos en lucha. ¿Se procedió a venderlas luego, en grandes bloques, a otros hombres de amplia fortuna? De ningún modo. Cumpliendo con la idea de dividir los grandes dominios, en la tenencia de unos cuantos, estas inmensas heredades fueron vendidas bajo la forma de pequeñas parcelas a muchas personas diferentes. Las posesiones de un solo tory, Roger Morris, situadas en Nueva York, fueron confiscadas por el Estado y vendidas a 250 personas. Las fincas que se le quitaron a otro tory, James de Lancey, se dividieron en 275 lotes que fueron vendidos. Durante el período revolucionario, grandes áreas cambiaron de manos y el viejo sistema de las enormes heredades fue disuelto poco a poco. Esta importante transformación, por igual que la independencia, dimanó de la Revolución.

Otro logro importante se originó en el aumento del número de personas a quienes se otorgó el derecho de votar. Recién cincuenta años más tarde, acordóse este derecho a todos los hombres blancos, de veintiún años de edad, ciudadanos de los Estados Unidos.

Antes de ello y durante el período revolucionario, había que ser dueño de propiedades para ejercer el derecho mencionado. Pero con posterioridad a la Revolución, la cantidad de bienes que uno debía poseer había disminuido muchísimo, de manera que concedióse el voto a muchos hombres más. Parece algo de escasa importancia, pero el hecho de elevar al hombre común, de su posición de no-votante a la de votante, lo hizo ascender unos cuantos peldaños de la escalera social. Un votante nuevo llevaba más erguida que antes la cabeza. Fue el espíritu revolucionario el que propició la creación de este cambio.

¿Y qué decir acerca de la esclavitud de los negros en momentos en que los hombres hablaban de libertad, independencia e igualdad? Aunque la esclavitud no fue enteramente excluida en esta época, adoptáronse, no obstante, varias capitales medidas tendientes, sea a la liberación de los siervos, sea a su protección. "La primera sociedad antiesclavista, en éste o cualquier otro país, constituyóse el 14 de abril de 1775, cuatro días antes de la batalla de Lexington, en virtud de una reunión celebrada en la Taberna del Sol, sita en Filadelfia, en la calle Segunda." Un gobierno estatal tras otro dictó leyes que prohibían la importación de esclavos: Rhode Island y Connecticut en 1774, Delaware en 1776, Virginia en 1778 y Maryland en 1783. En 1780 Pennsylvania aprobó una ley "que declaraba que ningún negro nacido con posterioridad a esa fecha debía ser mantenido bajo sujeción de ninguna especie después de cumplir los 28 años de edad y que hasta ese momento sus servicios equivaldrían simplemente a los de un servidor escriturado o a los de un aprendiz"⁵. Hacia 1784, sancionáronse en Massachusetts, Connecticut y Rhode Island, leyes que proveían la gradual y completa abolición de la esclavitud. Inclusive en el Estado de Virginia, con amplísima tenencia de siervos, se dictaron en 1782 leyes que facilitaron allí la liberación de los negros. En el término de ocho años, más de diez mil esclavos fueron manumitidos solamente en Virginia.

Muchos de los primitivos pobladores habían venido a Norteamérica para profesar su propia fe religiosa. Pero en fecha tan avanzada como el año 1770, en nueve de las colonias, existía una iglesia establecida por ley, de modo que los congregacionistas que residían en Maryland debían colaborar al sostenimiento de la iglesia episcopal de allí; los adeptos de la secta protestante episcopal que vivían en Massachusetts estaban en la obligación de aportar su óbolo a la Iglesia congregacionista y hasta aquellas personas que carecían de afiliación religiosa veían que parte del dinero que se les cobraba en concepto de exacciones, se aplicaba al pago de los gastos de la iglesia estatal. El nuevo espíritu que flotaba en el aire, también trajo un cambio en estas viejas leyes. Inmediatamente después de iniciarse la Revolución, la Iglesia es-

tablecida fue suprimida en cinco Estados. Si bien recién al cabo de otros cincuenta años, sobrevino en los Estados Unidos la completa libertad religiosa, en esta época de muchas modificaciones se dio un apreciable primer paso.

Quizás la mejor indicación de la revolución que se operaba en el pensamiento de las gentes, fue la acusada por la Ordenanza Noroeste de 1787. Según el tratado formalizado con Gran Bretaña en 1783, el territorio que se extendía al oeste de los Apalaches hasta el Mississippi, pertenecía a los Estados Unidos. La inmensa lengua de tierra al norte del río Ohio, recibía el nombre de Territorio Noroeste. Aquí, pues, poníanse realmente a prueba las ideas de la hora: ¿qué leyes se crearían para el nuevo territorio, aún deshabitado?

Si los Estados Unidos hubiesen seguido las huellas de Inglaterra y de otros países europeos, habrían impartido a este territorio del otro lado de las montañas el tratamiento de colonia, siendo su metrópoli los trece antiguos Estados al borde del mar. Pero el espíritu de igualdad a la sazón imperante, oponíase directamente a la idea madre patria-colonia. De consiguiente, el Congreso formuló una sorprendente proposición: no bien 5.000 personas residiesen en el territorio, podrían elegir su propia legislatura y dictar sus propias leyes; cuando la población integrase 60.000 almas podría ingresar a la Unión, en calidad de Estado igual, en toda forma a los trece Estados originales. Pero eso no era todo. Habría de regir la libertad religiosa. En cada uno de los municipios se dejaría de lado una fracción de tierra que debería destinarse a la educación pública. No debería existir esclavitud. Ni la primogenitura; cuando un hombre muriese sin dejar testamento, sus bienes se dividirían equitativamente entre sus hijos e hijas. La Ordenanza Noroeste constituyó un hito del espíritu de la época.

Uno de los significados más expresivos de la palabra revolución es "cambio". La Revolución norteamericana acarreó tremendos cambios a la vida social de nuestro pueblo: transformaciones que no llegaron a los países europeos más antiguos, sino muchos años más tarde y que otorgaron muy tempranamente a los Estados Unidos la reputación de "país libre".

La primera constitución de los Estados Unidos estuvo representada por los Artículos de Confederación. Se convino por obra del Congreso Continental de 1777, pero no fue finalmente ratificada y puesta en vigor hasta 1781, año en que concluyó la guerra. Tratábase de una desligada asociación de Estados soberanos, en la cual los poderes del Congreso se hallaban estrictamente limitados. Cosa que cabía esperar puesto que los Artículos se bosquejaron en el preciso momento en que los norteamericanos procuraban emanciparse de un férreo gobierno que se había inmiscuido excesivamente en sus asuntos. Era natural que vacilaran en ins-

tituir en su lugar otro gobierno igualmente fuerte. Estaban luchando por sostener su propio gobierno contra uno de afuera. El cuerpo legislador de Virginia, de Massachusetts, de Nueva York, del Estado particular de cada uno, era una cosa, pero cuidado con un gobierno poderoso exterior, he aquí algo totalmente distinto. En consecuencia, los trece Estados se unieron bajo los Artículos de Confederación y se aseguraron de que el Congreso, gobierno de todos los Estados, tuviese muy escaso poder. El Congreso no debía convertirse en otro Parlamento, no debía imponer órdenes sino rogar. Cada Estado elegiría sus propios legisladores. El grupo que formarían, o sea la legislatura, debía contar con poder suficiente para manejar el Estado. El Congreso no debía entrometerse.

Era dable esperar un sistema semejante de un pueblo cuya experiencia con un enérgico gobierno exterior había resultado tan desafortunada como para ponerlo en el trance de librar una guerra de independencia. Empero, no había transcurrido mucho tiempo y un grupo de temerosas, angustiadas personas gritaba reclamando nuevamente un gobierno fuerte. Y sólo cuatro breves años después de firmarse el tratado de paz, este mismo grupo se dedicó a montar el aparato de precisamente un gobierno de ese tipo. ¿Qué había acontecido?

Muchas cosas, todas malas a criterio de los ricos, los prestamistas, los manufactureros, los mercaderes, los tenedores de bonos, los especuladores, los dueños de esclavos. En lo que atañía a las personas adineradas, éste fue lo que algunos historiadores han llamado un "periodo crítico".

Pregunta: ¿Cuándo no quiere una persona que se le pague una deuda?

Respuesta: Cuando la deuda se satisface en dólares papel depreciados.

Si A le presta a B \$ 100 en metálico de sólido valor, que en cualquier parte y en cualquier momento equivaldrá a \$ 100, no quiere que se le devuelva el importe en dólares papel cuyo valor ha mermado, al punto que la cantidad de \$ 100 asume un valor real de \$ 25 ó \$ 10 ó \$ 0.

B, hombre pobre, endeudado, que atraviesa penurias económicas y que está ansioso de no dar con sus huesos en una sucia cárcel, quiere que se imprima más dinero a fin de poder saldar sus deudas más fácilmente. A, prestamista, se ha hecho hombre de dinero en metálico, mientras que B, deudor, se ha tornado hombre de papel moneda.

En 1786, en siete de los trece Estados, las legislaturas dictaron leyes de papel moneda. Los deudores de dinero se sintieron felices; los prestamistas refunfuñaron.

John Weeden era propietario de una carnicería en Newport, Rhode Island. Cierta día entró uno de sus parroquianos, John

Trevett y compró carne. Trevett preguntó el precio, ofreciendo a continuación abonar el importe con dólares papel de Rhode Island. Weeden se negó a aceptar ese dinero y Trevett lo procesó ante una corte compuesta de cinco jueces. Weeden ganó la causa. Los miembros de la legislatura estaban furiosos con los jueces y les ordenaron comparecer, a los fines de dar explicaciones. Votaron luego, expresando que no les satisfacían las razones aducidas por los jueces. En los comicios siguientes sólo uno de los jueces resultó reelegido.

Los prestamistas se hallaban hartos de papel moneda. Querían un gobierno central fuerte que impidiera a estas legislaturas estatales la emisión de un papel moneda carente de valor. El Congreso, bajo los Artículos de Confederación, no se encontraba en posición de hacerlo.

Durante los años en que tuvo lugar la lucha entre Inglaterra y Norteamérica, el comercio con Inglaterra había cesado. Aquellos efectos manufacturados que anteriormente eran traídos de Inglaterra, debían fabricarse en el país. De modo que, en los diversos Estados, algunas personas emprendieron el negocio de su fabricación. Éste crecía, los precios eran altos, todo resultaba satisfactorio. En esos momentos finalizó la guerra. Las mercaderías manufacturadas procedentes de Inglaterra y de otros países europeos, entraron a montones. Los europeos llevaban fabricando objetos desde mucho antes que comenzaran los norteamericanos; los obreros europeos trabajaban por jornales menos elevados; por lo tanto, las mercaderías europeas se vendían a precio más bajo y la población adquiría esas mercaderías más baratas. Los manufactureros estadounidenses comprendieron que su negocio se les escapaba de las manos. Querían que el Congreso fijara un impuesto sobre las mercaderías manufacturadas que entraban al país, a fin de poder superar en baratura a las europeas. El Congreso no disponía de poder para ello. Debía solicitar autorización a cada uno de los Estados para establecer el impuesto. Uno solo, Rhode Island, negó su autorización y el Congreso se vio en la imposibilidad de obrar.

Los manufactureros estaban hartos de mercaderías extranjeras. Querían un fuerte gobierno central que impusiera tasas tan elevadas a los productos extranjeros como para que los nacionales salieran más módicos. El Congreso, bajo los Artículos de Confederación, no se encontraba en posición de hacerlo.

Antes de la Revolución, los mercaderes habían recibido favores especiales que se les habían otorgado porque formaban parte del Imperio Británico. Podían transportar mercaderías a las Antillas británicas o a otras partes del Imperio, vendiéndolas allí. Ahora estaban excluidos del Imperio e Inglaterra les había quitado sus favores especiales; sólo podían comerciar con sus colonias, bajo

las mismas reglas que se aplicaban a otros países, lo cual quería decir muy escaso comercio. En el curso de la guerra, cuando Francia y España optaron por ponerse de parte del bando de los insurrectos, concedieron a los mercaderes norteamericanos derechos especiales que los facultaban para comerciar en sus puertos. Una vez concluida la guerra, esos derechos fueron rescindidos y ambos países cerraron muchos de sus puertos a los buques provenientes de los Estados Unidos.

Los mercaderes estaban hartos de las antedichas disposiciones, según las cuales "este-puerto-está-cerrado-para-Vd.". Querían un fuerte gobierno central que promulgara leyes relativas al comercio, que, rigiendo en cada uno de los Estados Unidos, notificaran a Inglaterra, Francia, España y demás: si no nos dejan ustedes hacer tal y tal cosa en sus puertos, entonces les será vedado hacer tal y tal cosa en nuestros puertos. Los mercaderes querían un fuerte gobierno central que devolviera golpe por golpe a los mercaderes de aquellos países extranjeros que los hostigaban. El Congreso, bajo los Artículos de Confederación, no se encontraba en posición de hacerlo.

Muchos norteamericanos habían entregado en préstamo al Congreso el dinero necesario para llevar adelante la guerra. En retribución se les había entregado bonos, promesas de un reintegro. Muchos oficiales del ejército habían recibido a su vez estos bonos, en calidad de emolumentos. Pero el Congreso se veía en graves dificultades para reunir fondos con que devolver lo que adeudaba. Carecía de facultades para imponer exacciones al pueblo. Tenía que rogar a los diversos Estados que le facilitasen el dinero. Siendo que, al parecer, el Congreso jamás se hallaría en condiciones de cubrir sus deudas, los bonos, lo mismo que el papel moneda, perdieron valor. Éste descendió a un décimo de su valor original, de manera que era factible comprar un bono de cien dólares por la irrisoria suma de diez dólares. Los especuladores adquirían bonos, a medida que se intensificaba la depreciación. Si el Congreso alguna vez llegaba a reunir suficiente dinero como para devolver lo que debía, estos especuladores obtendrían una pingüe fortuna. Cada bono adquirido a menos de su valor nominal —o sea cien dólares por diez dólares— les reportaría un valor real de cien dólares.

Las gentes que habían entregado sumas al Congreso a cambio de bonos, los soldados que habían recibido bonos a guisa de estipendio y los especuladores que habían comprado bonos a bajo precio, todos estos tenedores de promesas de pago del gobierno estaban hartos de ver que sus papeles fiduciarios se desvalorizaban. Querían un fuerte gobierno central que tuviese poder para recaudar impuestos y recabar de esta manera el dinero necesario para

reintegrar, en pleno, sus deudas. El Congreso, bajo los Artículos de Confederación, no se encontraba en posición de hacerlo.

Había otra clase de especuladores. La que adquiría tierras del Oeste a bajo precio, en la esperanza de venderlas lucrativamente cuando se trasladaran pobladores a esa región. Pero el Congreso no disponía de un ejército en la frontera encargado de proteger de los indios a los lugareños y esto representaba un probable impedimento, a los ojos de muchas personas, para la mudanza al Oeste y la compra de tierras.

Los especuladores de la índole citada estaban hartos de ver desprovistas de protección sus tierras del Oeste. Querían un gobierno central fuerte, en condiciones de crear un ejército capaz de defender a las gentes en la frontera. El Congreso, bajo los Artículos de Confederación, no se encontraba en posición de hacerlo.

Otros hombres tenían asimismo motivos para desear la inmediata disponibilidad de un ejército. Los sureños propietarios de esclavos, temían constatemente que los negros se coaligaran en una insurrección y atacaran a sus amos blancos. Los tenedores de esclavos querían un gobierno central fuerte, en condiciones de enviar sin dilación un ejército bien disciplinado a cualquier lugar donde se produjera un levantamiento de esclavos de color. El Congreso, bajo los Artículos de Confederación, no se encontraba en posición de hacerlo.

Prestamistas, manufactureros, mercaderes, tenedores de bonos, especuladores, dueños de esclavos, todos querían un fuerte gobierno central. Constituían el núcleo de las personas acaudaladas, de los ricos, y querían un fuerte gobierno central que protegiera sus posesiones y les permitiese acrecentarlas, llevando a cabo sus negocios resguardada y fácilmente.

En 1786, comenzaron a acaecer hechos que intimidaron a este grupo, haciéndole desear inmediatamente ese fuerte gobierno central.

En las elecciones celebradas ese año, resultaron ganadoras en siete Estados las personas que abogaban por el papel moneda y perdieron en Massachusetts, Nueva Hampshire, Connecticut, Virginia, Maryland y Delaware. Los tiempos eran malos; el dinero difícil de conseguir. Los deudores no sólo corrían el peligro de ser despojados de sus bienes, sino también de ser arrojados a una prisión horrible y sucia. En Nueva Hampshire una multitud armada de garrotes, piedras, espadas y armas de fuego y compuesta de varios centenares de personas marchó sobre la legislatura, exigiendo reparaciones. "Emisión de papel moneda y reducción de impuestos", tales eran sus demandas.

En Massachusetts tuvieron lugar levantamientos mucho más alarmantes. Allí los impuestos eran elevadísimos y a los pobres les faltaba dinero para pagar sus deudas. En varios de los Estados

que habían adoptado el papel moneda, se habían promulgado "leyes de detención", a los fines de refrenar la acumulación de deudas; en otros éstas podían saldarse entregando ganado o productos agrícolas. Los pobres de Massachusetts querían alivios de este tipo, alivios de cualquier especie que los ayudaran a salir del atolladero. Cuando la legislatura de su Estado clausuró la jornada sin haber dictado ley alguna que los auxiliase, los pobres se amotinaron.

En el número de fecha 11 de septiembre, 1786, del *New York Packet*, apareció esta noticia procedente de Springfield, Massachusetts: "El martes 29 (de agosto)... día señalado por la ley para las sesiones de la Corte de Causas Comunes... en Northampton, se congregaron en la ciudad, desde diferentes puntos del condado, cuatrocientas o quinientas personas, algunas de las cuales venían armadas con mosquetes, otras con cachiporras, albergando la manifiesta intención de impedir que la Corte procediera a la atención de sus asuntos..."

Es fácil comprender por qué el populacho no quería permitir que la Corte diera curso a sus tareas. Era ante sus estrados que los prestamistas instruían sus pleitos contra los deudores; era ése el tribunal que ordenaba al agricultor sin recursos la cesión de su modesto establecimiento a su acreedor; eran esos los magistrados que enviaban al pobre a una miserable cárcel de deudores.

En Great Barrington otra turba cerró el tribunal de justicia, irrumpió en las prisiones, registró las casas y persiguió personas hasta sacarlas de la ciudad.

Más tarde, alrededor de mil hombres armados de mosquetes, espadas y garrotes, conducidos por Daniel Shays, ex oficial de la Guerra Revolucionaria, prosiguieron el motín; cerraron las cortes por espacio de varios meses. La rebelión de Shays fue cosa seria. Las clases altas de todo el país se sentían profundamente atemorizadas por este levantamiento armado del pobrerío. No había en el tesoro dinero con que pagar las tropas del Estado, de modo que un número de personas acaudaladas contribuyó lo necesario. Shays y sus compañeros enderezaron en dirección de Springfield, donde había un almacén público que contenía siete mil mosquetes nuevos, trece mil barricas de pólvora, cocinas, calderos de campamento y sillas de montar. Fueron detenidos por las tropas estatales; disparáronse unos cuantos tiros y la banda se dispersó.

El general Knox escribió a George Washington una carta en la que daba cuenta, angustiadamente de las peligrosas ideas sustentadas por los acólitos de Shays. Consignó la creencia de éstos de "...que los bienes de los Estados Unidos habían sido protegidos de... Gran Bretaña mediante los esfuerzos conjuntos de todos y, por consiguiente, debían representar la propiedad común de todos" ⁶.

Corrían escalofríos por la espina dorsal de los ricos. Era menester —inmediatamente— un fuerte gobierno central.

No causó, por ende, extrañeza que se convocase en 1787 una asamblea con el propósito de revisar los Artículos de Confederación. De los cincuenta y cinco miembros elegidos para intervenir en la asamblea por las legislaturas de doce Estados (Rhode Island se negó a enviar los suyos), ni uno solo actuaba en nombre de la clase de los artesanos o de los pequeños agricultores; casi todos eran o bien prestamistas, mercaderes, manufactureros, tenedores de bonos, especuladores, o bien dueños de esclavos.

Las sesiones se realizaron en Filadelfia, habiendo comenzado en mayo y finalizado el 17 de septiembre de 1787. Los asambleístas juzgaron más conveniente mantener secreta su labor, de manera que se reunieron a puertas cerradas. Uno de ellos era Benjamín Franklin, ya bastante anciano en aquel tiempo. Gozaba de gran popularidad y a menudo se lo invitaba a comidas, en el curso de las cuales narraba excelentes historias. Los asambleístas, extremando sus cuidados, solicitaron a uno de su grupo que acompañara al señor Franklin a todos los ágapes; su misión consistía en interrumpir al anciano caballero en cuanto comenzaba cualquier relato relacionado con los secretos de la convocación.

Si bien habían sido enviados a Filadelfia a los meros fines de enmendar y quizá añadir algo a los preexistentes Artículos de Confederación, los asambleístas pronto renunciaron a esa idea e iniciaron su labor sobre la base de un nuevo plan de enlace entre los trece Estados, buscando proveer un fuerte gobierno central. Elaboraron así la Constitución de los Estados Unidos.

En lo concerniente a las personas de fortuna, todo resultaría satisfactorio bajo la Constitución, el nuevo plan de gobierno. Los Estados ya no podrían imprimir papel moneda; ya no podrían promulgar leyes que otorgasen a la gente una ampliación del plazo para el pago de las deudas o que admitiesen su anulación mediante la entrega de mercaderías o ganado; los contratos seguirían, sin experimentar cambio alguno (regocijantes noticias para los prestamistas). Bajo la Constitución, el Congreso, gobierno central de todos los Estados, gozaría de poder real y ya no tendría necesidad de rogar. Se concedió al Congreso el control sobre el comercio exterior y sobre el realizado entre los Estados; se lo facultó para formalizar con países extranjeros tratados que regirían en los trece Estados, como si formaran uno solo. Por fin, se podrían gravar con impuestos las mercaderías foráneas y se podrían suscribir acuerdos comerciales con los países extranjeros (regocijantes noticias para manufactureros y mercaderes). El Congreso precisaría dinero para saldar las deudas del gobierno; se le otorgó el derecho de recaudar impuestos (regocijantes noticias para los especuladores). Ya no podrían los vehementes revolucionarios im-

pedir, al igual que Shays, las sesiones de las Cortes o atacar la propiedad; el Congreso contaría con un ejército y una marina prontos a poner coto a cualquier rebelión futura (regocijantes noticias para todos los poseedores de bienes).

La asamblea que tuvo lugar en Filadelfia, ahora llamada Convención Constitucional, se dilató por espacio de cuatro agobiantes meses. Hubo innumerables debates entre los representantes de los diversos Estados. ¿Debían los Estados grandes tener mayor ingerencia en el gobierno nacional que los Estados pequeños? ¿Había que contar a los esclavos de color cual si se tratase de blancos? ¿Correspondía conferir al Congreso el derecho de poner punto final a la importación de esclavos negros? Acerca de estos interrogantes y de otros muchos, los delegados discutieron largo y tendido. Pero había un asunto en particular sobre el cual coincidía el parecer de todos, la gente común, la que poseía escasos bienes o carecía de éstos, no debía tener demasiado poder.

¿Cómo concertar esto?

El gobierno se dividiría en tres ramas principales. Sólo la Cámara de Representantes, que vendría a constituir la mitad de una de esas ramas, sería elegida directamente por el pueblo. En la selección de las demás ramas no habría línea directa hacia el pueblo. De tal suerte ocurriría algo así: este es el Senado de los Estados Unidos, elegido por los legisladores estatales, que son elegidos por el pueblo; este es el presidente de los Estados Unidos, que es elegido por electores, que han sido escogidos de un modo u otro por los legisladores estatales, que han sido elegidos por el pueblo; esta es la Suprema Corte de los Estados Unidos, nombrada por el presidente, que es elegido por electores, que han sido escogidos de un modo u otro por los legisladores estatales, que han sido elegidos por el pueblo. Quedaba limitado el peligro de que la gente común ejerciera bajo semejante arreglo, un control completo.

Pero aún cabían otras medidas a los fines de precaverse. Disponer que cada una de las tres ramas del gobierno tuviera poder para "controlar y equilibrar" a otra. Fijar después distintos períodos de tiempo para la selección de las diversas ramas:

Congreso	{	Cámara de Representantes —elegida directamente por el pueblo por un período de dos años.
		Senado —elegido indirectamente por el pueblo por un período de seis años (un tercio cada dos años).

Presidente —elegido más indirectamente por el pueblo por un período de cuatro años.

Suprema Corte —seleccionada más indirectamente por el pueblo por período vitalicio.

Disponer que los senadores y el presidente fueran personas de

más edad que los representantes. La gente mayor es menos propensa a la irreflexión.

¿Cuál sería el mecanismo de todo esto? Supongamos que la masa popular, presa de alto grado de exaltación, quisiera promulgar leyes peligrosas y se negara, en los comicios a realizarse al cabo de dos años, a reelegir los viejos representantes y un tercio de los senadores, aún quedarían los otros dos tercios del Senado y la Suprema Corte para velar a los efectos de que ninguna ley nueva y "riesgosa" fuera precipitadamente tramitada. La Constitución parecía proveer, de todas formas, protección a la propiedad contra el peligro derivado de la clase baja.

Los viejos brindis de los oficiales del Ejército Revolucionario, "A la salud del cemento para la Unión" y "¡Aros al barril!" se verían materializados por este nuevo plan. El preámbulo de la Constitución comenzaba así: "Nos, el pueblo de los Estados Unidos, a los fines de formar una unión más perfecta..." Proveía un gobierno central que sería fuerte; un gobierno que combinaría trece Estados separados y litigantes para constituir un solo país. Si la Constitución era aceptada por el pueblo, se establecería un vínculo real, los Estados de Norteamérica se convertirían, verdaderamente, en los hechos así como en nombre, en Estados Unidos de Norteamérica.

Pero tropezarían con escollos en su camino quienes tan arduamente habían trabajado, timoneando el buque de Estado. De acuerdo con los Artículos de Confederación, antes de que el nuevo plan pudiera adquirir carácter de ley debía ser enviado a cada una de las legislaturas estatales y ser aprobado por éstas, una por una. Los padres de la Constitución sabían que, bajo tal requisito, menguada probabilidad tendría su plan, de manera que insertaron audazmente en el texto de la Constitución una cláusula por la que habrían de convocarse reuniones especiales en cada Estado, a los fines de decidir sobre ella, y que no bien nueve de los trece Estados la hubiesen aprobado, la Constitución se convertiría en ley de la Nación.

Ese atrevido golpe de timón les permitió salvar el primer escollo, pero les saldrían al encuentro otros más. Desde el 17 de setiembre de 1787 hasta julio de 1788, se prolongó en todo el territorio del país una agria disputa entre los partidarios de la Constitución y los que la rechazaban. No todos los ricos la apoyaban; no todos los pobres se le oponían. Pero en general, el embanderamiento era así: prestamistas, manufactureros, mercaderes, especuladores —los ricos— en el bando "sí", y los pequeños agricultores, artesanos —los pobres— en el bando "no". No todo el mundo tenía derecho a votar; había asimismo personas a quienes no les interesaba hacerlo; votó, ya sea a favor o en contra, nada

más que la cuarta parte de la población masculina blanca, mayor de veintiún años.

Los ricos contaban con una organización mejor; tenían hombres más hábiles; disponían de más dinero para gastar; extraerían mayor beneficio de la victoria de su bando; trabajaron con más ahínco buscando vencer. Los pobres no estaban tan bien organizados; se hallaban diseminados en los distritos de la campiña; de su lado figuraban menos "grandes nombres"; no poseían dinero con que seguir adelante. Sin embargo, la votación estuvo muy pareja. Rhode Island y Carolina del Norte votaron en contra de la Constitución. En otros tres Estados pareció que ganarían los partidarios del "no", pero después de toda suerte de tretas y discursos, salieron vencedores los campeones del "sí".

En Pennsylvania, por ejemplo, varios sostenedores del "no", intuyendo que sus adversarios tratarían de impresionarlos con algo, se abstuvieron intencionalmente de concurrir a una reunión de la legislatura. Ello redundaría en que los proyectos de ley que los defensores del "sí" querían aprobar, no podrían ser sometidos a votación ya que faltaba quorum. De modo que los "sí" irrumpieron en las moradas de los "no", los arrastraron, a través de las calles, hasta el local donde se celebraba la reunión y los retuvieron allí por la fuerza hasta que se tomó el voto⁷.

El estrecho margen de ventaja que distinguió a la votación de algunas de las reuniones estatales, demuestra cuan enconada fue la lucha:

	A favor	En contra
En Nueva York	30	27
En Nueva Hampshire	57	47
En Massachusetts	187	168
En Virginia	89	79

El 21 de junio de 1788, Nueva Hampshire, el noveno Estado, aceptó la Constitución y el nuevo plan se convirtió en ley de la Nación. Los trece Estados quedaron ligados por un fuerte gobierno central.

En 1789, George Washington fue elegido primer presidente de los Estados Unidos.

NOTAS

1. Extractado de Hart A. B., op. cit., Vol. II, págs. 561, 569, 571.
2. Relato sobre el "Providence" adaptado de Jameson, J. Franklin, *The American Revolution Considered as a Social Movement*, págs. 104, 105. Princeton University Press, 1926.
3. Beard, Charles A. y Mary R., op. cit., pág. 276.
4. Relato acerca del General Howe adaptado de Becker, Carl L., *Beginnings*

of the American People, pág. 256. Boston, Houghton Mifflin Company, 1915.

5. Jameson, J. Franklin, op. cit., págs. 33, 36.
6. Carta de Knox citada en Beard, Charles A., *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States* pág. 59. Nueva York, The Macmillan Company, 1913. (Énfasis del autor del presente libro.)
7. Referencia al asunto de la legislatura adaptada de la obra arriba citada, pág. 231.

CAPÍTULO VI

UN RIFLE, UN HACHA

Y una bolsa de maíz. Estas fueron las armas en una feroz batalla, en una brega que exigía coraje, en una lucha durante la cual sólo sobrevivieron los fuertes. Contrariamente al usual desenvolvimiento de los combates, éste no fue el enfrentamiento de dos ejércitos organizados; se trató de una contienda más apasionante entre hombres, mujeres y niños por un lado y el ignoto yermo por otro.

En el año 1770, antes de la Revolución, el general inglés Gage, en carta dirigida a su país, había escrito, refiriéndose a los norteamericanos: "Es la Pasión de todo hombre ser Terrateniente y las gentes tienen la natural disposición de vagabundear en busca de Tierras buenas, por mayor que sea la distancia."

Lord Dunmore, otro inglés, coincidía con el análisis de Gage, Escribió acerca de los norteamericanos. "No adquieren apego al lugar: el vagabundeo parece injertado en su Naturaleza... ellos... imaginan siempre que las Tierras de más allá son aún mejores que aquellas sobre las cuales ya se han establecido."¹

Gage y Dunmore no se equivocaban. ¿Qué otra cosa podía ocurrir cuando un pueblo hambriento de tierras y dotado de la disposición de errar descubrió que podía ser suya parte de los mejores suelos de labrantío del mundo, por ningún o muy poco dinero? ¿Cuánto tiempo querría permanecer en su villa natal una persona que no había hallado en la vida de ésta ubicación para sí misma, cuando existía la posibilidad de trasladarse al oeste y recomenzar desde el principio?

Alegres, dinámicos jóvenes ansiosos de que "ocurriera algo" percibieron el contraste; en sus lares todo invariablemente igual, ninguna agitación, ningún cambio, pero en la línea fronteriza indios, animales salvajes, detonaciones de armas de fuego, peligro, aventura; ¿se tomarían el tiempo de pensarlo dos veces antes de partir? Consideremos el caso de los desheredados, sin una hilacha de su propiedad, deslomándose en el trabajo y no obstante siempre con el fantasma de la cárcel de deudores ante su vista ¿cómo reaccionarían esos hombres frente a la posibilidad de recomenzar en una nueva región? Veamos el ejemplo que nos brinda un labrador que hace muchísimo tiempo viene roturando su suelo, hasta ago-

tarlo, o que desde el primer día tuvo que luchar con un terreno pobre o pedregoso; llega de pronto la noticia de una maravillosa área virgen, jamás arada, ¿cuánto tardará en despedirse de la vieja granja y emprender camino hacia la nueva? El inmigrante que, escapando de las miserias del Viejo Mundo, arriba al Nuevo, quiere comprar tierras para establecer una alquería, pero se encuentra con que las de la costa son excesivamente caras; en cambio, en el Oeste, la tierra es muy barata. ¿Vacilará en enfilarse rumbo al oeste?

¿Cuánto demoró toda esta gente en volcarse dentro del Oeste? La respuesta es fácil. De 1770 a 1840 el movimiento en esa dirección se intensificó. En los primeros años sólo comprendía un puñado de personas, al correr del tiempo envolvió a centenares de miles. Multitudes de buscadores de tierras cayeron en tropel sobre el Valle del Mississippi. Su irrupción se convirtió en estampida. Los célibes preparaban su equipaje y partían, las familias recogían sus enseres y se marchaban, villas enteras hacían las maletas y se iban. Norteamérica bullía. En 1770 había cinco mil personas al oeste de los Apalaches; en 1840 ocho millones. Millones y millones de acres de tierras fueron ocupados por la móvil horda.

¿Cómo se apiñaba la gente dentro del Valle del Mississippi! Había toda suerte y toda condición de personas, a pie, a caballo, empujando carros, en carretas, a bordo de embarcaciones. La edición del Salem (Massachusetts) Mercury del día martes 23 de diciembre de 1788, publicó la siguiente información procedente de Virginia: "Un caballero que partió de Kentucky el 18 de setiembre informa que en su camino halló 1.004 personas, que integraban un solo pelotón, en marcha hacia Kentucky."

Robbstown es una villa situada en Pennsylvania, directamente sobre la ruta oeste hacia Pittsburgh. En un mes, del 6 de octubre al 6 de noviembre de 1811, informó que 236 carretas que transportaban hombres, mujeres, niños y 600 ovejas, la habían atravesado con rumbo a Ohio. Esto es lo registrado en una sola población, en el plazo de nada más que un mes.

"Informes provenientes de Lancaster (Pennsylvania) establecen que se contaron en una semana 100 familias que cruzaron la ciudad y que el portazgo se veía completamente cubierto de grupos de emigrantes. En Zanesville (Ohio) 50 carretas cruzaron el Muskingum en el término de un día."

"Por Easton, Pennsylvania, emplazada en la ruta hacia el oeste favorita de los habitantes de Nueva Inglaterra, pasaron 511 carretas con 3.066 personas en un mes. Iban en caravanas de 6 a 50 carretas diarias."

El mundo jamás había presenciado antes un movimiento semejante. Constituía una corriente inagotable. Las ciudades crecían y surgían las villas casi de la noche a la mañana. "Mount

Pleasant, localidad del condado de Jefferson, Ohio, era en 1810 una aldehuela compuesta por 7 familias que vivían en cabañas. En 1815 albergaba 90 familias que totalizaban 500 almas, tenía 7 almacenes y 3 tabernas, una capilla, una escuela, un mercado, una máquina para hilar lana, una fábrica de hilo y 40 artesanos y mecánicos que representaban 11 oficios."²

En 1817, dijo John Calhoun: "Estamos creciendo grandemente, rápidamente, asustadoramente, me atrevería a decir." Quizás este último adverbio sea el correcto.

Bastan las cifras para gritar los hechos. Michigan tenía: en 1810, 4.000 personas; en 1820, 8.000 personas; en 1830, 31.000 personas, y en 1840, 212.000 personas.

¡Habían transcurrido sólo treinta años! Era asombroso. La línea cada vez más extendida, moviéndose, moviéndose, moviéndose, siempre hacia el Oeste.

De la magnitud de este tremendo éxodo en dirección oeste, cabría colegir que marchar hacia occidente era la tarea más sencilla del mundo. De ningún modo. El éxodo de la mayoría de estas personas se realizaba según esta forma de traslado, porque, o bien carecían absolutamente de dinero o bien tenían poco, de manera que los afelpados asientos en veloces ferrocarriles que podían cumplir el recorrido en veinticuatro horas no eran para ellas; por lo demás, los ferrocarriles que nosotros conocemos simplemente no existían para nadie, con dinero o no. Las soberbias carreteras de concreto que nos son familiares ni siquiera se soñaban; los camiones y automóviles con sus amortiguadores, sus confortables asientos a resorte y sus neumáticos, demorarían setenta y cinco años en venir. No, para estos primitivos pioneros, marchar hacia el Oeste constituía su ideal pero no porque fuese fácil hacerlo. Los Montes Apalaches, aun cuando no tan altos como los Rocallosos, oponían no obstante una barrera real. Las alturas de la cordillera sólo alcanzan un promedio de tres mil pies, pero ésta tiene aproximadamente trescientas millas de ancho y es larga y continua. Uno encuentra un resquicio en una sierra y después debe alejarse hacia el Norte o el Sur, durante millas, para hallar otro paso que atravesase la siguiente. En ninguna parte hay aberturas enfrentadas a lo largo de las montañas.

Desde luego que los ríos que atravesaban la cordillera representaron una gran ayuda. Pero el viajero tenía que vadearlos y no era cosa simple hacer cruzar su familia y su ganado. Ocasionalmente, una lluvia de verano hacía desbordar un riachuelo de montaña, convirtiéndole en veloz torrente. En esos casos el cruce era sumamente peligroso. Siempre estaba presente el temor a un ataque de los indios. Traspuestas sin peligros las montañas, la marcha se aliviaba en algo. Podía entonces la familia entera, marido, mujer, hijos y animales, subir a una balsa o a una chata y dejarse

llevar río abajo por la corriente. Desgraciadamente, por ser tan numerosa la gente que viajaba hacia el Oeste, era difícil procurarse de inmediato una embarcación. Puesto que todo el mundo andaba en movimiento, costaba hallar obreros. A menudo, una familia en viaje debía esperar por espacio de semanas antes de ver construida su barca. Y siempre, aun flotando río abajo, persistía el peligro de los sorprendidos ataques de los indios, desde la orilla. Por esta razón, muchas chatas eran completamente cercadas, por todos lados, de modo que parecían fuertes flotantes. A babor y estribor orificios para los rifles de los emigrantes.

Más tarde, en aquellas regiones del país donde los indios habían sido eliminados, las embarcaciones presentaban un aspecto más específico. James Hall viajó al Oeste en la década de 1820. Nos relata lo que vio en el río Ohio:

Hoy pasamos a dos grandes armadías, amarradas una a otra, mediante cuya sencilla conducción varias familias provenientes de Nueva Inglaterra se transportaban a sí mismas y a sus efectos a la tierra de promisión situada en los bosques del oeste. Cada armadía tenía 80 ó 90 pies de largo, habiéndose levantado sobre ella una caseta; y en cada una había una parva de heno, alrededor de la cual comían varios caballos y vacas, en tanto que los accesorios mecánicos de una granja, los arados, las carretas, los cerdos, los niños y las aves de corral, distribuidos al descuido, proporcionaban al todo el aspecto más de una residencia permanente que de una caravana de aventureros en busca de hogar. Una anciana de respetable apariencia, con un par de anteojos montado sobre la nariz, se hallaba sentada en una silla, a la puerta de una de las cabañas, entregada al oficio de tejer; otra mujer lavaba en la batea; los hombres mascaban su tabaco y los diversos quehaceres familiares parecían cumplirse con la puntualidad del reloj. En la forma antedicha estas personas viajan con escaso gasto. Traen sus propias provisiones; su balsa flota con la corriente y el honrado Jonathan *, rodeado de los regaños, gruñidos, berridos y relinchos proferidos por sus subordinados, se desliza al punto propuesto sin abandonar el calor de su propio hogar, y una vez alcanzado ese punto, puede descender a la costa con su casa, e iniciar sus asuntos...³

Los ríos del Oeste estaban sembrados de los pontones, las chatas y los lanchones de hombres, mujeres, niños y sus animales, amontonados entre sí. Frecuentemente, cuando una familia descubría un paraje que le parecía bueno para establecerse, hacía alto, desarmaba su embarcación y construía su casa con los tablones.

Allí donde el camino era lo suficientemente ancho se usaban carretas. Pero mucha gente no podía darse el lujo ni siquiera de las rústicas, incómodas carretas de la época. Constituía un espectáculo corriente ver familias íntegras recorriendo a pie cientos de millas. Más de una vez ese espectáculo resultaba penoso. "Una

* N. del T.: Nombre con que se designa el ciudadano típico de los Estados Unidos.

familia compuesta de 8 miembros, en viaje de Maine a Indiana, hizo a pie todo el camino a Easton, Pennsylvania (cerca de 415 millas), lugar al que arribaron ya avanzado febrero, arrastrando a los niños y a sus bienes en un carro de mano. Un herrero de Rhode Island, en pleno invierno cruzó Massachusetts rumbo a Albany (alrededor de 200 millas). En un carrito traccionado mediante 4 ruedas de madera de un pie de diámetro iban algunas ropas, algunos alimentos y dos criaturas. Detrás de éste marchaba pesadamente la madre, con un pequeñuelo en brazos, y 7 niños más a su lado." Hacía falta valor para afrontar penurias como estas.

Los caminos eran pésimos. He aquí una típica historia del Oeste, que nos indica hasta qué punto:

En 1820, un viajero que pasaba a caballo por Ohio, llegó, recorriendo los embarrados caminos, a un punto poco menos que infranqueable. Descubrió un sombrero de castor que yacía con la copa para arriba en el lodazal. ¡Imaginen ustedes su sorpresa cuando lo vio moverse! Al viajero comenzó a helársele la sangre, pero juntó suficiente coraje para levantar el sombrero con su látigo de montar. ¡Cáspita! Debajo de éste apareció la cabeza de un hombre, la cabeza, no de un fantasma, sino de un hombre de carne y hueso, que se volvió hacia el viajero y exclamó: "¡Hola, forastero! ¿Quién le dijo que me hiciera saltar el sombrero?" El héroe de nuestra historia quedó tan alelado que por espacio de un instante o dos no comprendió que la cabeza pertenecía a un hombre, hundido hasta el cuello en el barro. No tardó, empero, en recobrarle y le dijo: "Desmontaré y trataré de sacarlo del barro, tirando de usted."

"Oh, no se preocupe", replicó el otro. "Verdad es que estoy en un aprieto, pero tengo debajo mío un excelente caballo, que me ha hecho atravesar sobre su lomo más de un sitio peor que éste. Nos las arreglaremos."⁴

No, no era fácil el traslado al Oeste. Entrañaba una vida llena de fatigas. Ni siquiera más tarde, cuando se construyó la Carretera Nacional y los barcos a vapor reemplazaron a las chatas y los indios fueron finalmente repelidos lo bastante atrás como para aminorar su amenaza, ni siquiera entonces dejó el viaje de ofrecer dificultades y peligros. Con todo, las hordas de gentes continuaron presionando hacia el Oeste. Si bien, ocasionalmente, las compañías de bienes raíces ayudaban a los emigrantes a conseguir las tierras que querían vender y, a veces, se juntaban grupos de convecinos de las ciudades del Este y viajaban formando un solo núcleo, colmaban el Oeste principalmente familias aisladas. Marido, mujer e hijos, hambrientos de una tierra que fuese suya, tal la unidad que más frecuentemente arrostraba los peligros del viaje, escalaba las montañas, recorría trabajosamente a pie los

senderos, flotaba río abajo y se labraba un hogar, extrayéndolo de la densa espesura.

No supongan ustedes que, una vez llegados y establecidos en un lugar, los viajeros quedaban permanentemente instalados. Oh, no. Se veían impelidos a levantar campamento y a moverse nuevamente, en cuanto recibían noticias de que había buenas tierras más hacia el Oeste. Se trasladaban, se afincaban, hacían las maletas, vendían a un recién venido y volvían a desplazarse. El movimiento bullía en su sangre. J. M. Peck, viajero que recorrió el Oeste en la década de 1830, escribió un libro titulado *Una nueva guía para los emigrantes que se dirigen al Oeste*. En él expresó que el movimiento "se ha tornado casi un hábito en el Oeste. Es dable hallar centenares de hombres, que no han alcanzado los 50 años de edad y que se han establecido por 4^a, 5^a ó 6^a vez en un punto nuevo. El hecho de vender todas las instalaciones y mudarse sólo a pocas centenares de millas de distancia, constituye parte de la variedad de la vida y de las costumbres en las fragosidades." ⁵

Rutherford B. Hayes, más tarde presidente de los Estados Unidos, nos cuenta que un hombre por cuya casa pasó, se había mudado tan a menudo que hasta sus animales habían contraído el hábito; todos los años, en primavera, sus gallinas solían ir a su encuentro y cruzaban las patas, aguardando que se las atara, a los fines de su acostumbrado viaje en dirección oeste.

La familia de Abraham Lincoln se trasladó de Pennsylvania a Kentucky, adonde él nació en 1809. En 1816, cuando Lincoln contaba siete años, su familia cruzó el Ohio en una balsa, rumbo a Indiana. En 1830, habiendo cumplido Lincoln los veintiún años, su familia volvió a mudarse, de Indiana a Illinois. Esto era típico en la vida del Oeste.

Ola tras ola se agitó en dirección oeste. La línea fronteriza siguió desplazándose hacia adelante.

El búfalo y el ciervo transitan primero, por maravilloso instinto animal, a través de los resquicios en las montañas, las rutas practicables más cortas, que conducen a los manantiales de agua salada; luego rastrea el indio la senda del búfalo; el traficante blanco va detrás, sobre la pista del indio; en busca de presa viene el cazador por la misma huella; a la zaga se aproxima el pionero agricultor que despeja su rincón de espesura, construye su cabaña de troncos y deja caer a su ganado en la pradera salvaje; no pasa mucho tiempo y avanza otra ola de emigrantes, entonces el pionero agricultor, anhelando más espacio abierto, vende su finca a los pobladores más recientes y se interna en el Oeste para proseguir su misión de explorador en otro punto, en tanto el comprador introduce mejoras en la que fue su cabaña de troncos, coloca una chimenea de ladrillos y ventanas con cristales y agranda el claro que su antecesor desbrozó; invade el lugar una nueva

ola de colonizadores; los terrenos mejorados se han valorizado y el propietario está dispuesto a vender y repetir exactamente el proceso anterior, unos cuantos centenares de millas al Oeste. Lo que hasta hace poco fue línea fronteriza, ahora se convierte en región de amplias haciendas, casas bien construidas, caminos transitables, escuelas, fábricas, ciudades —civilización— mientras que, en el Oeste, se crea una nueva frontera.

Cúpole, desde luego, al grupo inicial de pobladores —a los cazadores que rastrearon su presa y a los pioneros agricultores que los siguieron inmediatamente después— la verdadera lucha con el indio y con las agrestes soledades. A ellos les tocó la vida ruda, azarosa. Las hazañas de Daniel Boone, el más famoso de los exploradores, son conocidas por todo escolar norteamericano. Hubo muchos otros a quienes correspondieron experiencias igualmente emocionantes. William Cooper, uno de los primeros pioneros de las espesuras, nos transmite sus impresiones: "En 1785 visité la salvaje y montañosa región de Otsego, donde no existía un solo habitante ni había indicación de camino alguno. Me encontraba aislado, a 300 millas de mi hogar, sin pan, carne, o alimento de ninguna especie; el fuego y el aparejo de pescar constituían mis únicos medios de subsistencia. Pescaba truchas en el arroyo y las asaba en las brasas. Mi caballo se alimentaba del pasto que crecía al borde del agua. Me tendí sobre mi capote, sin otra cosa alrededor que no fuera la melancólica soledad." ⁶

Cuando el hombre que habría de vivir en la selva virgen y su familia llegaban finalmente al sitio en que decidían edificar, tenían por delante una intensa y ardua tarea. Debían procurarse inmediatamente refugio y comida. Había que despejar de árboles el lugar, cortando los troncos según largos adecuados para una cabaña; había que cavar un pozo del cual sacar agua y arar el suelo para sembrar. Frecuentemente acechaban, desde el denso bosque, los animales salvajes y los indios hostiles.

El pionero necesitaba herramientas. Poseía un rifle, un hacha y una bolsa de maíz.

Su rifle servía dos propósitos; representaba una protección contra los indios y también el medio con que procurarse el alimento. La familia pionera se sustentaba, durante largos períodos de tiempo, con la carne del ciervo, del pavo salvaje y de otros animales muertos valiéndose del rifle, siempre presente. El hombre de las selvas aprendió pronto a ser rápido y certero con su arma y no tardó en convertirse en "infalible tirador". Cuando tropezaba con el enemigo y trababa con éste una lucha cuerpo a cuerpo, podía hacer uso de su daga, desplegando la misma destreza.

El hacha era, claro está, absolutamente esencial para derribar los árboles. Se la cuidaba muy especialmente. Un hacha pesaba de tres a cuatro libras y media. El mango, invariablemente hecho

de nogal americano, tenía forma oval, y alrededor de dos pies y cuatro pulgadas de largo; siempre ostentaba sobre su superficie una raya que indicaba la medida de uno o dos pies, a los fines de calcular las dimensiones de los "cortes para cercados" o de los troncos destinados a la construcción de las cabañas. La parte inferior del mango se hacía indefectiblemente más angosta que la superior, a fin de proporcionarle un leve grado de elasticidad; esto no sólo aumentaba la potencia del hecha, sino que también ahorra a la mano los efectos de cualquier sacudida. Las piedras de afilar eran raras, pero toda vivienda se hallaba provista de una muela. Por último, una regla, que jamás debía violarse, consistía en calentar en el invierno la hoja o el filo de la herramienta, antes de hachar madera; de lo contrario, corría el riesgo de quebrarse 7.

El maíz indio fue de suma importancia para los primeros pobladores. Tanto tenían que hacer en un brevísimo lapso de tiempo. El maíz podía plantarse ya fuere labrando un poquito la tierra, ya sin roturarla siquiera; una vez sembrado, demandaba muy escaso trabajo en el período de crecimiento; desarrollado, no necesitaba cosecharse inmediatamente; mientras que otros granos deben ser recolectados justo en el momento preciso, el maíz puede permanecer en pie durante varios meses; la misma suma de trabajo agrícola requerido tanto por el maíz como por el trigo, producía el doble de maíz; toda la familia lo comía y si había caballos, vacas, cerdos u ovejas, también este ganado se alimentaba con él. Nada habría podido reemplazarlo, ni el trigo, ni la cebada, ni las patatas; era el grano perfecto para el pionero.

El hombre que poblaba estas regiones y su familia podían derribar por sí mismos los árboles; podían medir los troncos para las cabañas y abrir ranuras en ellos; pero, en lo que se refiere a la etapa de la verdadera construcción de su cabaña, necesitaban ayuda. Cundo todo estaba listo, los vecinos de millas a la redonda—hombres, mujeres y niños— llegaban hasta allí a caballo. Se presentaba entonces la ocasión de una "reunión", gratísima para esas gentes solitarias, a millas de distancia unas de otras. Los hombres se dedicaban a la tarea de apilar tronco sobre tronco, colocando luego el techo. La casa se levantaba. Mientras tanto, la bebida corría libremente. El alcohol era, al parecer, necesario para el pionero. En todas aquellas oportunidades en que estos pobladores se congregaban, fuera para una boda, un funeral, una fiesta el día en que se procedía al desgranamiento del maíz, o a la limpieza de un campo para librarlo de tocones, siempre corría la bebida en abundancia.

Puesto que había que cuidar de dos cosas a la vez: de una cabaña y de una granja, habiendo mil y una tareas que realizar, los hombres, por lo general, se casaban a temprana edad. La ayuda era constantemente necesaria y las familias comprendían nume-

rosa prole; habrían sido aún más largas si no hubiesen perecido tantas criaturas de corta edad, a raíz de la falta de asistencia médica o de los incipientes conocimientos de aquel entonces, en materia de curación de enfermedades infantiles. Varones y niñas, no bien se transformaban en hombres y mujeres, contraían matrimonio y se marchaban más hacia el Oeste, a fin de crear hogares propios.

Había trabajo para todo el mundo. Daniel Drake, en su *Pioneer Life in Kentucky*, nos da cuenta de las tareas que estuvieron a su cargo, siendo niño:

Ya me he referido al rallado y al machacado del maíz, a la tarea de acarrear agua sobre los hombros, desde un manantial distante, a la de tener agarrado el ternero por las orejas durante el ordeño, a la de ir a la laguna los días de lavado... Eran trabajos regulares, hachar, partir y llevar adentro la leña, mantener vivo el fuego, recoger en el cesto del maíz astillas que sirviesen de hornija por la mañana y de iluminación en las largas tardes de invierno, cuando el "sebo" era demasiado escaso para aportar suficientes candelas y la "grasa" tan necesaria para cocinar... Otra de mis ocupaciones consistía en mojar las vacas y cuando éstas se enfurecían azuzarlas hacia una de las esquinas del corral y mantenerlas a raya con un palo, desde arriba, mientras mi madre las ordeñaba. De vez en cuando la secundaba en esta tarea, pero se le enseñó a mi hermana Lizzy lo más pronto posible, en vista de que todo el vecindario consideraba el ordeño algo demasiado "femenino" para un varón 8.

Pero la vida no era exclusivamente de trabajo, sin lugar a diversión alguna. Verdad es que había muy contados momentos en que el pionero podía entregarse a su solaz pero, aunque muy espaciados, llegaban al fin. Uno de ellos arribaba cuando se organizaba el juego de separar la mazorca de la chala seca. Con tal objeto, se disponía una carrera, para lo cual elegíanse dos bandos, siendo declarado ganador el equipo que terminaba primero.

Drake, a quien le tocó intervenir en muchas de estas competencias, nos las describe:

Cuando concluía la cosecha, amontonábanse las mazorcas, formando una extensa pila o parva; se fijaba una noche y los vecinos eran más bien notificados que invitados, por cuanto se trataba de un asunto de asistencia mutua. Al caer la noche, a medida que iban llegando, se tendía a todos los concurrentes, hombres y muchachos, la botella de whisky, de vidrio color verde y de un cuarto de galón de capacidad, tapada con un marlo, para que bebiesen un trago. Dos hombres o más comúnmente dos muchachos, eran declarados capitanes, por aclamación. Recorrían el lugar reservado a la parva y estinaban a ojo de buen cubero sus dimensiones, hasta que se hallaban en posición de fijar un punto divisorio. La elección dependía de hacer revolear en el aire un tasquil, en uno de cuyos lados se había escupido y, en breves minutos, las fuerzas rivales se lanzaban a la carga sobre la parva. El dueño de casa, después de haber aguardado a que todos llegasen para extenderles la botella, entraba en el juego, ocupando su puesto en el extremo

que le correspondía... Dividido el montón en dos, los bandos se daban la espalda y hacían marcar a sus manos un ritmo muy peculiar, en tanto que el coro de voces, en una noche serena, podía escucharse a una milla de distancia. Mientras, la botella de whisky, repetidamente vuelta a llenar, circulaba libremente y una vez terminado el juego, el capitán victorioso era alzado en hombros de los hombres más fornidos, con la botella en una mano y su sombrero en la otra, llevándosela en triunfo alrededor del bando vencido, entre gritos de victoria que atronaban el espacio. Después venía la cena, en la que habían estado activamente ocupadas las mujeres, y que siempre incluía un "pastel de carne"... alrededor de medianoche los más sobrios acompañaban a los borrachos a casa...⁹

La vida, ruda, formó gentes recias, fuertes. Era asimismo solitaria y callada, lo cual tuvo su efecto sobre el pionero. Cuando se unía a sus semejantes en una cacería de lobos, en una rifa de gallos, o, más tarde, en la reunión de los sábados en el almacén, mostrábase inclinado a beber copiosamente, y a toda suerte de bromas y ásperos juegos. Las pendencias o los matches de lucha, asumían características brutales. Los adversarios podían arañarse, tirarse del cabello, tratar de asfixiarse entre sí, arrancarse la nariz a mordiscones e inclusive sacarse los ojos. Les parecía muy gracioso "doblar en dos a un hombre borracho dentro de una barrica —estando a su vez ebrios— colocar la tapa, clavetearla firmemente y hacerlo rodar por la pendiente de una colina de cien pies o más".

Aun en los momentos en que "recibía religión", el fronterizo llegaba a alto grado de excitación. El jinete de circuito (el predicador que iba de población en población), solía celebrar ocasionalmente un gran "reavivamiento" * al cual concurría multitud de hombres, mujeres y niños, desde varias millas a la redonda. Era dable ver entonces curiosas escenas. Al tiempo que el predicador pronunciaba su fogoso sermón, muchos de sus oyentes solían incorporarse de un salto y se ponían a gritar, otros ladraban y algunos alcanzaban tal punto de enardecimiento que rodaban por el suelo presa de espasmos o "respingos".

El hombre del Oeste era hospitalario. Sus modales bruscos y su apariencia poco cortés, no impedían empero que el viajero perdido o fatigado hallase siempre la bienvenida en su rústica cabaña. Sus bienes no eran muchos, pero estaba dispuesto a compartirlos. Su frase, "Supongo que puede usted quedarse", no sonaba muy invitadora, pero era hombre parco en el hablar y enemigo de ceremonias. James Hall, en oportunidad de un viaje a través de los bosques, fue ayudado a cruzar una corriente por un habitante de la región. Nos relata lo que ocurrió:

"Después de beber un tazón de leche, lo cual, en realidad, pedí a modo de excusa para pagarle algo más por la molestia que se

* N. del T.: Reuniones destinadas al reavivamiento del fervor religioso.

había tomado, solicité que me hiciera saber cuánto le debía por haberme transportado de una orilla a otra, a lo que respondió divertidamente diciendo que 'nunca aceptaba dinero por prestar ayuda a un viajero en camino'.

"Entonces, permítame pagarle la leche."

"Jamás vendo leche."

"Pero", insistió, "Preferiría pagarle. Tengo dinero suficiente."

"Y bien", replicó, "Yo tengo leche suficiente, de manera que estamos a mano; mi derecho a darle leche es tan bueno como el suyo a darme dinero."

Tocó al pionero la difícil empresa de modificar sus antiguos hábitos para adaptarlos a su nuevo medio ambiente. La línea fronteriza constituía el "punto de encuentro entre lo salvaje y la civilización". El chacarero precursor tuvo que renunciar a sus modales civilizados para convertirse, durante un tiempo, en exactamente un salvaje. Se quitó sus atavíos de hombre educado, reemplazándolos por la casaca de caza y el mocasín. Renunció a su hogar civilizado y vivió en una cabaña de troncos. No había pasado mucho tiempo y araba a la manera india, con un afilado palo, y plantaba maíz. Dejó de lado los métodos civilizados de combate y lanzó al aire el grito de guerra y extrajo a su enemigo el cuero cabelludo, según un auténtico estilo de barbarie. Realizó todas estas cosas, no porque quisiese, sino porque se vio forzado a ello a fin de subsistir. La selva imponía esta forma de obrar; el hecho de no haberse ajustado a esta modalidad de vida habría significado una muerte segura. Poquito a poco fue transformando la agreste soledad, pero, entre tanto, también en él se había operado un cambio. Era una nueva persona. Muchas de esas cualidades que consideramos típicas de los norteamericanos en general, fueron el resultado de esta vida en la frontera¹⁰.

¿Qué cosas le enseñó al pionero esta batalla con la selva virgen?

Le enseñó a ser independiente. Con sus propias manos, sin otro recurso que sus propias fuerzas, había hecho frente a una situación insólita y la había conquistado. Se procuró víveres, refugio, vestimenta, bastándose a sí mismo. Cuando partió del Este rompió los vínculos con su antiguo hogar. Un hecho interesante es que, si bien las gentes al oriente de las montañas miraban de frente a Europa y pensaban en la región del Oeste, como "el interior del país", el pionero, a la inversa, encaraba a occidente y llamaba al Este "el interior del país". Sabía lo que quería y se propuso obtenerlo; no le gustaban interferencias de ninguna clase. Había demostrado su capacidad para cuidar de sí mismo. Era su propio amo.

La lucha le dio una sensación de autoconfianza; había sido una violenta pugna en la que había debido acometer tremendas adversidades y consiguió vencer; los condenados al fracaso, o bien

regresaron a sus lares, o bien murieron, pero el pionero que se había quedado y había vivido y había salido airoso, estaba orgulloso de sí mismo. Había librado una batalla contra los elementos naturales, resultando victorioso; nada lo arredraba ya. Creía en sí mismo y en su capacidad para desenvolverse. El suyo era un país joven. Poseía la confianza y el entusiasmo de los jóvenes.

Creía que un hombre era tan bueno como otro. En la mayoría de estos nuevos Estados del Oeste, se concedía el derecho a votar a todos los hombres blancos, por igual. El pionero aprendió a valorar a los hombres no según su rango, sino según lo que fuesen capaces de hacer. Se derramaron en el Oeste alemanes, escoceses-irlandeses, franceses, nativos de todas partes del mundo. Allí eran todos iguales; ricos o pobres, instruidos o ignorantes, groseros o refinados, para todos la tarea no ofrecía diferencias. El que lograra buen éxito, fuese quien fuere, era igual al hombre inmediatamente a su lado.

En una apiñada concentración de personas que tenía lugar en el Oeste, ciertos funcionarios trataban de abrirse camino por la fuerza hacia la plataforma. "Dejen pasar", gritaban, "somos los representantes del pueblo".

Ante lo cual dejóse oír la rápida réplica: "Ábranse paso ustedes mismos. Nosotros somos el pueblo."

Hombres capaces de responder de esa manera, conocían su propia fuerza; no estaban dispuestos a rendir pleitesía a nadie.

Las gentes que se ven compelidas a afrontar situaciones nuevas, aprenden a hacer uso de la inventiva. Aprenden, al mismo tiempo, a no temer la novedad. El pionero se convirtió en hombre orquesta. Había tenido que adecuarse a lo insólito. Lo consiguió, de modo que no había cosa que no se atreviera a ensayar por primera vez.

El pionero llevaba una vida corriente, sencilla; sentía odio apasionado por la pompa; le desagradaban las ceremonias; sus modales eran directos, creía en la igualdad y en la libertad; se caracterizaba por lo independiente, altivo, jactancioso, enérgico, valeroso y ponía su anhelo en vencer. La vida en las soledades lo ayudó a configurar esta personalidad.

Entre tanto, ¿qué ocurría con los indios que habían errado por estos bosques durante centenares de años, mientras el enjambre de buscadores de tierras presionaba cada vez más hacia el Oeste? No pudieron detener la horda en movimiento; pelearon, los derrotaron y obligaron a retroceder al interior. Volvieron a combatir, volvieron a ser derrotados y se los empujó aún más atrás. El gobierno negoció tratados con ellos. Les prometió una indemnización por las tierras de las cuales se habían apoderado los colonos y les ofreció las regiones situadas más hacia occidente. Los indios, desamparados, firmaron los tratados y mudaron de

zona. Antes de que se hubiese secado la tinta del último pacto, tenían sobre sus talones el primer avance del tropel de exploradores. Nuevamente apelaron al gobierno. Concertóse otro tratado... Se pagaría a los indios por las tierras de que acababan de ser despojados, y una estrecha faja, más adentro hacia el Oeste habría de ser suya para siempre... Sobrevino la avasalladora ola de pobladores... más acuerdos... más promesas... Luego, un gran guerrero unificó todas las tribus, en un último rechazo a los blancos. Se produjo una breve conflagración india... la derrota... Sigue corriéndote, Piel Roja.

El valle que invadió esta muchedumbre de pobladores, contenía un maravilloso y fértil suelo. Se agigantaron, a fuer de repetidas, las leyendas de esta fabulosa feracidad. ¡Cómo se le habrá hecho agua la boca al habitante de Nueva Inglaterra, cuando leía, después de una demoledora jornada en su pedregosa granja, las referencias periodísticas a esta admirable tierra del Oeste!

Se informa que, al preguntársele a un hombre que regresó al Este qué visos de verdad tenía, por ejemplo, la versión de que, si se plantaba una barra de hierro, de la noche a la mañana brotaban clavos de regular grosor, la desmintió, diciendo: "Pero hay algo de que he sido festigo... un día, justo antes de salir del Muskingum, mientras me hallaba montado a caballo, a la puerta de una casa, al volverme para conversar con una persona que pasaba por ahí, dejé caer algunas semillas de zapallo que llevaba en la mano y tan instantáneo fue su crecimiento, tan sorprendentemente rápida su extensión y ramificación, que, antes de darme vuelta, las semillas habían arraigado en la tierra al punto de circundarme peligrosamente las enormes guías de la enredadera, que amenazaban avanzar con la misma celeridad que mis desesperados esfuerzos por escapar a sus amarras, a pesar de que clavé inmediatamente espuelas a mi caballo y con dificultad logré zafarme"¹¹.

La antedicha es, por supuesto, una exagerada historia del tipo que los amables pobladores del Oeste les gustaba mucho narrar. No obstante lo cual, esa región era magnífica y el suelo maravillosamente rico. Suelo virgen, clima apropiado, abundancia de precipitaciones, una gigantesca red fluvial; en suma, un paraíso para el chacarero. Al principio, el gobierno ofreció la tierra en venta a dos dólares el acre, en lotes de 640 acres cada uno, la mitad a pagarse de inmediato, la otra mitad al concluir el término de un año. Esto no resultó, dada la pobreza de los nuevos colonos. Muy pocos contaban con \$ 640 para comenzar, siendo asimismo improbable que pudiesen reunir los otros \$ 640 en el plazo de un año.

Los fronterizos protestaron y el gobierno dispuso otro arreglo. Ofreciéronse primero, lotes de 320 acres, y más adelante de 160, siempre al precio de dos dólares el acre. Empero, ahora el gobierno daba muchas facilidades; el colono al principio, sólo debía abonar la cuarta parte del precio de su establecimiento (dentro de los

cuarenta días de formalizar la compra); se le concedían dos años de plazo antes de que venciera su segundo pago, y el tercero y cuarto podían efectuarse al tercer y cuarto año. Lo cual significaba que un hombre sólo necesitaba ochenta dólares para iniciar su vida en el Oeste en una granja de 160 acres de extensión. Esto nos parece una suma módica, y en efecto lo es, en nuestros días. Pero, en el caso de la mayoría de los compradores de tierras del Oeste, en aquellos tiempos, ochenta dólares representaba mucho dinero. A éste había que añadir el costo del viaje (caballos o bueyes, carreta, víveres en el transcurso del traslado), y también el monto requerido para sostener a la familia durante el primer año, antes de que los cultivos comenzaran a producir. Ello dio por resultado que el agricultor pionero, que se trasladaba al Oeste para mejorar sus condiciones de vida, se vio clavado, desde el primer día, con una deuda de varios centenares de dólares. Si, como era frecuente, había adquirido una granja de más de 160 acres, su deuda asumía todavía mayores proporciones.

Durante todo el transcurso de la primera mitad del siglo XIX el precio de las tierras fiscales fue tema de discusión en el Congreso de los Estados Unidos. El fronterizo no tardó en querer enterarse por qué debía pagar, cuando a su criterio no le correspondía abonar nada en absoluto por la tierra. ¿Acaso no había trabajado duramente para transformarla de selva que fuera antes en limpia granja? ¿Acaso no había combatido al indio en la línea fronteriza, protegiendo así al pueblo que tenía tras sí en el Este? Era injusto el precio de dos dólares por acre. Aunque pudiera, no quería pagarlo; por lo demás, tampoco podía hacerlo aunque quisiera. En 1820, el precio se redujo a un dólar y cuarto, al contado, por acre (cuarenta y dos años más tarde las tierras fiscales del Oeste se entregaban gratuitamente a los colonos).

El pionero había tomado en préstamo el dinero que necesitaba de personas que habían quedado allá, en su lugar de origen, o más tarde, de instituciones bancarias. El Oeste fue colonizado, en amplia medida, por personas que habían contraído deudas monetarias. Era dable esperar que surgiese un concono entre estas últimas y los prestamistas. Así ocurrió. El Oeste deudor, enfrentado al problema de restituir las sumas que adeudaba, aprendió a odiar a las clases adineradas del Este. El banco daba en préstamo el dinero al pionero, cobrándole un interés; si éste se hallaba en la imposibilidad de devolverlo, el banco a menudo recurría al expediente de quitarle sus tierras y su casa. Esto representaba un amargo trago para el hombre que, junto con su familia, había trabajado, y trabajado y trabajado esas tierras. El Oeste, deudor de dinero, formaba un frente unido en su odio por el Este, prestamista. Ambos sectores tenían distintos modos de vida, concordantes con la geografía de cada región. Según lo habitual, las

ideas de los pueblos, tanto del interior como de la costa, fueron determinadas por los procedimientos para ganarse la vida.

Puesto que en el Oeste pionero, prácticamente casi todo el mundo vivía de la agricultura, la gente no podía venderse productos entre sí, debiendo, en cambio, buscar un mercado exterior. Después del primer año o dos, el chacarero de esa región cultivó alimentos que excedían las necesidades propias y las de su familia. Su granero estaba repleto de cereales y harina, libres para la venta a quien quisiese comprarlos. Con frecuencia el chacarero también tenía cerdos para vender. El dinero que necesitaba a fin de cubrir sus impuestos y restituir lo que debía, dimanaría de las cosas que se proponía vender. El problema radicaba, entonces, en conseguir que sus productos fuesen al mercado.

Los viajeros que recorrían los malos caminos de la época, a menudo se cruzaban con centenares de cerdos, conducidos a las ciudades de la costa en las que funcionaban mercados. Demandaba considerable esfuerzo, pero el granjero no lo escatimaba, considerándolo una forma de obtener dinero.

El envío de cereales a las ciudades de la costa atlántica insumía largo tiempo y costaba muchísimo. "Aún en la región en que residí, a no más de ochenta millas de distancia del mar" comentaba en 1818 el señor Tucker, de Virginia, "le cuesta a un granjero un bushel de trigo, pagar el gasto del acarreo de dos a una ciudad marítima"¹².

Los granos se destilan fácilmente y se obtiene whisky; el grano abulta, el whisky pesa poco; en una recua de animales, uno solo, podía cargar alrededor de cuatro bushels de cereal en su condición de grano, pero más o menos veinticuatro, bajo la forma de whisky; ésta era una manera de salir de dificultades. En 1790, en Pennsylvania exclusivamente había más o menos, cinco mil destilerías. Virginia y Carolina del Norte también tenían unas cuantas. Cuando el Congreso de los Estados Unidos, en la época de la presidencia de Washington, sancionó una ley que imponía un gravamen sobre el whisky, los granjeros de la región fronteriza se negaron a pagarlo. Las casas de los recaudadores fueron destruidas o incendiadas. En la Rebelión del Whisky que siguió, algunas personas resultaron heridas y otras muertas. El envío de sus productos al mercado constituía un problema de suma importancia para los pobladores del Oeste.

A raíz de ello, los colonos de esa zona promovieron tremenda alharaca acerca del asunto. Clamaban y clamaban, ininterrumpidamente, por caminos —más y mejores—, por canales, por cualquier ruta en buen estado que facilitase, acelerase y abaratase el viaje y el transporte. Querían caminos y canales que los conectaran con el Este y entre sí. Durante años y años, prácticamente todos los habitantes del Oeste que se dirigían al Congreso, tenían en la

punta de la lengua esta necesidad de mejoras internas. Se pronunciaban discursos entre ellos mismos, los pronunciaban para el público del Este, para cualquiera que se prestase a escucharlos. Primero se limitaron a pedir, después exigieron.

Desde 1800 hasta 1840, se habló, en diferentes momentos, de tres formas de facilitar el viaje y el transporte. Primero, se clamó por caminos mejorados. La primera gran carretera construida por el gobierno, la Ruta Nacional, constituyó una barrera de portazgo hacia el Oeste. (Fue comenzada en 1808 en Cumberland, Maryland, llegó a Wheeling, en Virginia Oeste en 1817, se extendió a Columbus, Ohio en 1833 y arribó finalmente a Vandalia, Illinois, en 1852.)

Vino más tarde el período de la construcción de canales. ¿Hacia qué lado corrían éstos? Hacia el Oeste.

Con posterioridad, se inventó el ferrocarril. ¿En qué dirección circuló? En dirección oeste.

La región "al otro lado de las montañas" debía tener una salida para sus mercaderías. Los pobladores del Oeste por fuerza necesitaban vender lo que cultivaban o, de lo contrario, jamás podrían albergar la esperanza de pagar sus deudas o de prosperar en el mundo.

Cuando los pioneros colmaron el Valle del Mississippi, ese río y sus muchos afluentes representaron una gran ayuda para que los granjeros enviaran su harina, sus cereales, sus cerdos y su whisky al mercado. Muy pronto, el Ohio y el Mississippi se vieron surcados por infinidad de barcazas, chatas y todo tipo de embarcaciones de poco calado. La carga se hacía flotar, corriente abajo, hasta Nueva Orleáns, en la desembocadura del Mississippi. Este método era, de lejos, mejor y más barato, que el otro, a través de los deficientes caminos que conducían a las ciudades del Este. El Mississippi constituía la salida al mar del granjero; era imperioso que contase con ella.

Hasta 1800, Nueva Orleáns y el territorio de Luisiana, al oeste del Mississippi, pertenecieron a España y fueron controlados por ésta, gran nación en los siglos XVI y XVII, pero débil y exenta de poder hacia 1800. En 1795, Washington concertó un tratado con España que otorgaba a los estadounidenses el derecho de comerciar a través de Nueva Orleáns. Los habitantes del Oeste podían hacer uso del derrotero que necesitaban tan urgentemente.

En 1800, España se vio secretamente obligada a ceder Luisiana a Francia, entonces bajo el dominio de Napoleón Bonaparte. En 1802, el puerto de Nueva Orleáns quedó clausurado para los norteamericanos y se difundió la noticia de que Francia era ahora dueña de Luisiana. Esto tenía carácter muy serio; entrañaba la ruina para los agricultores norteamericanos. España desfallecía, pero Francia estaba en pleno vigor. Era uno de los países más

fuertes de Europa. Había que hacer algo sin pérdida de tiempo.

Thomas Jefferson, en ese entonces presidente de los Estados Unidos, captó vivamente el peligro. Escribió en aquellos momentos: "Existe sobre el globo un solo punto cuyo poseedor es nuestro natural y habitual enemigo: Nueva Orleáns, a través de la cual debe pasar al mercado el producido de las tres octavas partes de nuestro territorio..."

Jefferson había nacido en la frontera de Virginia. Conocía el temperamento de los lugareños; se enteró de los preparativos de éstos para reunir un ejército con el cual mantener abierto el puerto. Jefferson aborrecía la guerra. Cursó, inmediatamente, mensajes a Livingston, embajador norteamericano en Francia, ordenándole que ensayase la compra de Nueva Orleáns. James Monroe fue enviado después a Francia, en calidad de segundo embajador, a fin de demostrar al Oeste que el gobierno no ahorraba esfuerzos.

En el ínterin, Napoleón había destacado un ejército en la Isla francesa de Santo Domingo, a los efectos de sofocar una rebelión cuyo cabecilla era Toussaint L'Ouverture, un nativo negro. El ejército francés fue derrotado y Napoleón aprendió, sin dilaciones, que no siempre resultaban provechosas las expediciones al Nuevo Mundo. Planeaba, al mismo tiempo, reiniciar su guerra contra Inglaterra. Sabía que la armada inglesa, muchísimo más poderosa que la suya, se apropiaría seguramente de Luisiana. En consecuencia, aún antes del arribo de Monroe, ofreció vender a los Estados Unidos, por la suma de U\$\$. 15.000.000, no sólo Nueva Orleáns, sino ¡toda Luisiana!

Compramos.

El 20 de diciembre de 1803, las bandas y las estrellas* fueron izadas en Nueva Orleáns. Otro vasto imperio, que se extendía, por centenares de millas, al oeste del Mississippi, se inclinaba a los pies de los rebaños de buscadores de tierras.

Y eso no fue todo. A continuación, se compró a España, en el año 1819, la Florida. Luego, en 1821, Moses Austin, un yanqui de Connecticut, obtuvo una anchísima franja de territorio en Texas, que entonces pertenecía a México. En retribución, él debía traer consigo trescientas familias para que se afincasen allí. Éste fue el comienzo de la acometida norteamericana. México quería que su inmensa lengua de territorio se poblase de honestos agricultores, de modo que ofreció la tierra de Texas a doce centavos y medio el acre, mientras que el gobierno de Estados Unidos estaba cobrando un dólar, veinticinco centavos el acre; diez veces más. Pueden ustedes imaginar el resultado. ¿Qué importaba tener que prometer lealtad a México? ¿Qué importaba que se los supusiera católicos? Los norteamericanos hambrientos de tierras recibían la oferta de

* N. del T.: Alusión al pabellón norteamericano.

un rico suelo fértil por una bagatela. ¿Acaso sorprende enterarse de que, en el plazo de diez años, hacia 1830, cerca de veinte mil personas se habían volcado en Texas? Libróse poco después, una guerra de independencia entre los tejanos y México. En 1836, Texas se declaró "República de la Estrella Solitaria" y pidió su admisión en los Estados Unidos. He aquí una región de mayor superficie que Francia, Bélgica, Suiza y Dinamarca, aguardando ser agregada a los Estados Unidos, país en rápido desenvolvimiento. ¡Qué rica presa para un pueblo ávido de tierras!

No había transcurrido mucho tiempo y los productos de las chacras norteamericanas, situadas sobre ambas riberas del Mississippi, eran cargados en las enormes chatas. Timothy Flint recorrió el valle del Mississippi, de 1815 a 1825. En Nueva Madrid, una de las ciudades a orillas del río, contó, un día de primavera, cien embarcaciones que se deslizaban rumbo a Nueva Orleans:

Es imposible nombrar punto alguno de los numerosos afluentes del Ohio y del Mississippi del cual no haya provenido alguna de estas embarcaciones. En un lugar están los barcos cargados con los tablones procedentes de los bosques de pinos del sudoeste de Nueva York. En otro, los géneros de mercadería de Ohio. Vienen de Kentucky, cerdos, harina, whisky, cañamo, tabaco, arpilleras y cuerda de enfardar. De Tennessee, los mismos artículos, junto con grandes cantidades de algodón. De Missouri e Illinois, ganado vacuno y caballos, los mismos artículos en general que los enviados desde Ohio, en unión de pieles y plomo de Missouri. Algunas barcas están cargadas de maíz, en espiga o a granel; otras con barriles de manzanas y patatas. Otras llevan cargamentos de sidra, y lo que llaman "sidra real", o sea la que ha sido fortalecida mediante la ebullición o el congelamiento. Hay frutas secas, toda clase de aguardientes manufacturados en estas regiones...¹³

El Oeste crecía. Los ríos indicaban el ajetreado tránsito de su comercio.

Alineados los pobladores a lo largo de las márgenes del Ohio y del Mississippi, un almacén flotante de ramos generales —una chata en la cual se colocaban estantes, mostradores y asientos— solía ocasionalmente iniciar la marcha río abajo. No bien el barquero-comerciante espiaba un racimo de cabañas sobre la ribera, hacía sonar una bocina. Entonces, niños, hombres y mujeres abandonaban la labor, se dirigían presurosos a la orilla y subían a bordo de la embarcación. Los artículos de mercadería, la loza, el calzado, los bonetes, la ropa fina, los objetos de hojalata; toda clase de efectos o herramientas constituían un grato espectáculo para los pioneros agricultores. A veces pagaban con dinero, pero más a menudo trocaban carne de cerdo, harina o legumbres por lo que compraban. Completadas las adquisiciones, el almacén flotante tornaba a deslizarse por el río, para anclar junto al próximo grupo de cabañas.

La navegación por el Ohio o el traicionero Mississippi, a bordo

de una chalana de 60 por 20 pies o de una chata de 70 por 9, era tarea sumamente difícil. El Mississippi recibía, no sin razón, el mote de "río malvado". Sus canales variaban frecuentemente (en un año dado, una ciudad podía hallarse justo sobre el río y a millas tierra adentro en el próximo); su veloz corriente socavaba constantemente las riberas; abundaban sus traicioneros bancos de arena. Había además otros peligros latentes. Quizás constituían el más riesgoso los troncos de árboles, enclavados en el limoso lecho del río, que sobresalían como lanzas. Algunos de estos troncos, llamados "plantadores", estaban sólidamente arraigados y los barqueros aprendían pronto su ubicación. Pero otros, solían sacudirse continuamente, de arriba abajo. Un barco podía navegar tranquilamente, sin nada a la vista y, de pronto, chocar a plena escora, con una rama mellada, de sorpresiva aparición. Más de una embarcación fluvial naufragó de esta manera. Los barqueros de río se familiarizaron con las añagazas del poderoso Mississippi; aprendieron a localizar los peligrosos troncos de árbol y los bancos de arena; llegaron a conocer cada meandro del avieso río y sus salvajes hábitos. Pero surgían, sin descanso, nuevos riesgos y frecuentemente ocurrían accidentes fatales. El cadáver a la deriva de algún barquero o los podridos cascos de las embarcaciones hundidas, transmitían al viajero el horror de la fuerza brutal del indómito río.

Hacia falta gran destreza para el manejo de un barco en tales aguas. Exigían hombres que conocieran cada peculiaridad, cada trampa, cada obstáculo oculto del potente, malvado río. Pronto apareció el barquero profesional, una pintoresca figura que lucía camisa franela color rojo vivo y burdos pantalones marrones de hilo y lana mezclados, y llevaba, colgando del cinturón de cuero, un cuchillo de caza y la bolsita de tabaco. Honesto, intrépido y valiente, amaba su difícil oficio en virtud de sus muchos peligros y excitantes emociones; era rudo y recio; derrochador, pendenciero y fuertemente dado a la bebida. ¡Cómo le encantaba urdir fantásticas historias y alardear respecto de su propia virilidad! Mark Twain, en su *Life on the Mississippi*, hace que uno de estos vivaces jactanciosos refiera al mundo quien es:

¡Whoo-ooop! Soy el viejo mandíbula de hierro, armazón de bronce, vientre de cobre, sembrador de cadáveres, oriundo de las montañas espinosas de Arkansas! ¡Contempladme! ¡Soy el hombre al que llaman Muerte Súbita y Desolación General! Engendrado por un huracán, con un terremoto por progenitora, medio hermano del cólera, próximo pariente de la viruela, por línea materna! ¡Contempladme! Me como diecinueve caimanes y bebo un barril de whisky para el desayuno, cuando mi salud es robusta y un bushel de serpientes de cascabel y un cuerpo muerto cuando me aqueja algún mal. Rajo las rocas eternas con la mirada de mis ojos y silencio al trueno cuando hablo.

¡Whoo-ooop! ¡Apartaos y abridme paso, en mérito a mi fuerza! La

sangre es mi bebida natural y los gemidos de los moribundos música para mis oídos. ¡Fijad vuestros ojos en mí, caballeros! ¡y humilláos y contened la respiración porque estoy a punto de largarme!... ¡Whoo-cop! ¡Soy el más maldito hijo de gato montés que haya en vida! 14

No se aprecian en este pasaje complejos de inferioridad, pero si ustedes hubiesen visto alguna vez a uno de los barqueros en cuestión, impulsando una embarcación río arriba, en el Mississippi o el Missouri, habrían convenido conmigo que se trataba de un tipo realmente extraordinario. Muchas de las chatas y barcazas se hacían flotar río abajo hasta Nueva Orleans, donde se descargaban las mercaderías que transportaban y se vendía la embarcación, ya que el trayecto contra la corriente era demasiado arduo. Pero algunos barqueros hacían el viaje de regreso a despecho del poderoso movimiento de las aguas. Una chalana rápida podía demorar sólo seis semanas en ir sobrenadando río abajo, desde una ciudad a orillas del Ohio hasta Nueva Orleans, pero precisaba por lo menos cuatro meses para efectuar el mismo recorrido, remontando la corriente. Las embarcaciones eran enormes y de manejo complicado, la corriente sumamente veloz y, a menudo, aunábase también el viento, que soplabá de lado desfavorable. Por regla general, se necesitaban, como mínimo de veinte a treinta tripulantes. Las pérdigas, con puntas de hierro, empujadas por hombres fuertísimos, apenas impulsaban la embarcación río arriba, a un ritmo aproximado de diez millas diarias. En lo posible, los marineros iban a pie, a lo largo de la costa y tiraban de la embarcación con una larga cuerda.

Existía otro método más peligroso y agotador que se llamaba "atoar". Una yola se adelantaba al barco, portando un cable de aproximadamente media milla de largo que era atado a un árbol. La tripulación de a bordo procedía entonces, tirando del cable, a arrimar el barco hasta el árbol. Entre tanto, otra yola había pasado a la primera, provista de un segundo cable que ajustaba alrededor de un árbol aún más lejos, río arriba. Se repetía la operación de halar el barco, mientras la primera yola recogía su cable ya usado y seguía remontando el curso del río para reiniciar el proceso, desde el principio. Un avance de seis millas diarias representaba una buena jornada. Este sistema de atoaje requería infinita paciencia y una fuerza descomunal.

Era imperiosa la necesidad de una embarcación que estuviera en condiciones de realizar este recorrido con menores dificultades y una celeridad mayor, tanto en lo relativo a los cargamentos cuanto a los pasajeros.

Vino así el barco a vapor. Este consiguió salvar la situación, pero no inmediatamente. Al principio, los constructores de este tipo de embarcaciones, nativos del Este, cometieron algunas graves equivocaciones. Sus barcos servían perfectamente sus propósi-

tos en el Hudson, dentro del Estado de Nueva York, y también en el océano, de manera que diseñaron los vapores de río siguiendo los mismos lineamientos. Pero, tendrían que haberlo pensado mejor, no incurriendo en el error de construir naves de gran calado para los ríos del oeste. De 1811 a 1816, sus primeros barcos, con sus pesadas calderas y maquinarias de baja presión, encastradas en sus profundos y redondos cascos, fueron diseñados para funcionar dentro del agua. Esto constituyó un error fatal. Los ríos del oeste estaban llenos de bajíos, bancos de arena, troncos flotantes. Era indispensable un vapor que funcionara sobre el agua. Al mismo tiempo se requerían máquinas de alta presión, instaladas en un casco que no se hundiese demasiado, cuando hubiese que navegar río arriba, contra la poderosa corriente.

Quien primero lo comprendió fue un barquero de río. Tres años de experiencia con embarcaciones que habían surcado el Mississippi, habían enseñado a Henry Shreve que la que mejor se adaptaba a estas funciones era la que exigía menor calado. Había aprendido que el casco de la chata era el más apropiado para circular por los ríos del Oeste. Se posaba sobre las aguas sin sumergirse más que unos pocos pies. El *Washington*, de 148 pies de largo, ideado por Shreve, fue sencillamente una chata impulsada a vapor. En vez de máquinas de baja presión, montadas en un profundo casco redondo, el *Washington* tenía doble maquinaria de alta presión colocada, no en su chato casco de escaso calado, sino arriba sobre el puente principal. Un poblador del Oeste se había atrevido a ensayar algo nuevo. Un barquero había diseñado, por fin, una embarcación realmente adecuada para el río. Con anterioridad a lo ideado por Shreve, los barcos a vapor podían remontar la corriente, pero sólo en la parte profunda del Mississippi, entre Nueva Orleans y Natchez. El Mississippi conquistábase ahora, al fin, en todo su curso. Había llegado la era del barco fluvial a vapor.

Las chalanas y barcazas no desaparecieron inmediatamente. Perduraron durante años, pero no cabían dudas acerca de qué tipo de embarcación era superior, cuando ahora podían calcularse en cuestión de días, y no de meses, como antes, los viajes de ida y vuelta desde Pittsburgh a Nueva Orleans.

No obstante, por espacio de algunos años, se vaciló mucho acerca de la seguridad que ofrecían estos primitivos vapores. Y había sobrados motivos. Un desastre sucedía a otro. Colisiones con troncos flotantes, hundimientos a causa del hielo, deterioros, incendios, naufragios provocados por la explosión de calderas. Tal la suerte que corrían los barcos a vapor, cuyo promedio de vida no alcanzaba a los cuatro años. Transcribo aquí algunas cifras interesantes. En el término de dos años, 66 barcos finalizaron su carrera. De este número, sólo 15 sufrieron deterioros y tuvieron que ser desechados¹⁵. De los 51 restantes, 7 se perdieron a raíz

del hielo, 15 quedaron envueltos en llamas después de haber reventado sus calderas, 5 naufragaron a consecuencias de colisiones, y 24 chocaron con el obstáculo de los troncos. Pero todos fueron repuestos.

Era tarea sumamente engorrosa pilotear estos inmensos barcos —cuyas dimensiones en algunos casos, excedían el doble del tamaño de la chata más larga— sobre las traicioneras, cenagosas aguas del Oeste. Mark Twain que, a su vez, aprendió el oficio de piloto de barco a vapor, se sentía lleno de reverencial temor y admiración ante la maravillosa memoria que debía tener el práctico. A lo largo de mil doscientas millas de río, debía conocer la ubicación de cada encalladero, de cada curva, de cada “plantador”, la profundidad de las aguas en casi prácticamente toda su longitud, los nombres de las ciudades, promontorios, bancos, islas, recodos y unos cuantos centenares de cosas más; y tenía que conocerlas lo bastante bien como para guiar el barco no sólo de día, sino también en noche cerrada. Lo asombroso de todo esto es que, en efecto, existía un número de hombres que lograba adquirir tales nociones. No es de extrañar entonces que el piloto fuese una persona mucho más importante que el propio capitán de un barco fluvial a vapor. Recibía la remuneración más alta y no admitía órdenes de nadie.

El Oeste se estaba llenando; los granjeros del Valle del Mississippi tenían cantidades y cantidades de productos para vender y el río pronto se vio cubierto de barcos a vapor. Las ciudades ribereñas poseían astilleros en los que, noche y día, trabajaban obreros en la construcción de embarcaciones. Hacia 1840, los vapores se habían convertido, por cierto, en asuntos de gran lujo. Tenían doscientos o trescientos pies de eslora y presentaban un macizo puente sobre otro; el primero, o puente principal estaba abarrotado de cargamento; aquí aparecían también los aparejos, los postes de amarre, todos los mecanismos que la tripulación necesitaba para izar y hacer descender el cargamento; el puente de los pasajeros contaba con cabinas separadas, un activo bar, una cubierta de paseo, un largo salón brillantemente iluminado, provisto de gruesas alfombras, cuya decoración exuberante ostentaba toda suerte de chucherías y oropeles.

La explosión de calderas, hecho frecuente, solía destruir todo este esplendor y provocaba además la muerte de muchas personas. A veces, el hierro de la caldera no era lo suficientemente resistente, o sus partes no habían sido bien ensambladas. A menudo, las explosiones se producían sencillamente a consecuencias del descuido o del deseo de imprimir una mayor velocidad. Constituía un tremendo peligro permitir que el agua descendiese a nivel demasiado bajo en las calderas, pero se generaba vapor más fácilmente cuando había poca agua, y el vapor significaba una mayor velocidad. En ocasiones, el agua descendía a nivel excesivamente bajo,

el vapor se formaba demasiado rápido y la caldera explotaba. En ese caso, el hierro y la madera volaban por el aire, los puentes estallaban en mil pedazos, hombres y mujeres eran lanzados a centenares de yardas, otros morían escaldados o ahogados. Las explosiones de este tipo eran horribles, espantosas.

A pesar del peligro referido, se sucedían las emocionantes carreras. La sala de máquinas ofrecía entonces un aspecto de gran actividad. Velocidad y más velocidad. Agregar petróleo a la leña, llegar inclusive a sobrecargar la válvula de seguridad, hacer cualquier cosa para calentar las calderas. ¡La carrera tenía que ganarse!

Corre la historia de una anciana de cabellos blancos que se embarcó por primera vez en su vida en un vapor. Viajaba de Kentucky a Nueva Orleans, llevando varias barricas de grasa de cerdo que tenía el propósito de vender en esta última ciudad. En su cabeza bullían los cuentos de colisiones, troncos flotantes, incendios, el peligro de las carreras con su secuela del estallido de las calderas. Buscó al capitán y le dijo: “Quiero que me prometa usted, capitán, antes de emprender viaje, que no correrá carreras. No le asiste el derecho de arriesgar vidas, de hacer estallar una caldera o algo así, sólo para aventajar a algún otro barco.”

El capitán lo prometió.

Pocos días más tarde, un barco rival arrimó su proa y la carrera comenzó. La nave en que viajaba la señora procedente de Kentucky iba perdiendo. Ésta voló hasta donde se encontraba el capitán, y le gritó, con los ojos relucientes de excitación: “¡Capitán, puede usted retirar su promesa! ¡No deje que ese barco nos gane!”

“Señora”, respondió sonriente el capitán, “estamos haciendo todo lo posible. Pero llevamos las de perder porque en el otro barco agregan petróleo a la leña —fijese en el humo negro— y nosotros no lo tenemos. Con madera sola no lograremos vencer; no conseguimos calentar lo bastante las calderas.”

“Capitán, ¿adónde está mi grasa de cerdo?”, chilló la anciana.

“¿Su grasa de cerdo? Pues, en la bodega. Está perfectamente segura.”

“¡Segura!” gritó la señora. “Al diablo con la seguridad! capitán, mande que sus muchachos suban inmediatamente esa grasa y la echen sobre la leña y calienten sus viejas calderas! ¡Si perdemos esta carrera, juro que jamás volveré a viajar con usted! ¿Por qué se queda ahí parado, mirándome? ¡Haga que sus muchachos se pongan instantáneamente en acción, o se los ordenaré yo!”¹⁶

A medida que colmaban el Oeste más y más personas, el comercio fluvial se fue desarrollando en grado sorprendente. En 1819, se hicieron descender por el Mississippi hasta Nueva Orleans,

136.300 toneladas de productos, evaluados en \$ 16.772.000; en 1860, esta cifra había dado un salto elevándose a 2.187.000 toneladas, evaluadas en \$ 185.211.000. Otras ciudades ribereñas crecieron a pasos agigantados. Pittsburgh, Louisville, Cincinnati, Natchez y St. Louis se convirtieron en grandes centros y su desenvolvimiento no cesó.

Hacia 1815 la conciencia de los hombres de negocios del Este había despertado al hecho de que en el valle del Mississippi se había producido una inundación de gentes; que esas gentes —en número de millones y siempre en aumento— tenían productos agrícolas para vender; advirtieron, al propio tiempo, que existían mercancías manufacturadas que estas personas deberían adquirir y que, metafóricamente hablando, allí, frente a su propia puerta de atrás, se abría un maravilloso mercado. Ahora, por fin, los fletadores, los manufactureros, los importadores, los mercaderes del Este, que, en conjunto, habían estado mirando a Europa en procura de comercio, dieron la vuelta y encararon al Oeste. Se unieron al clamor de sus habitantes, exigiendo vías para un barato traslado de los cargamentos.

En 1817, el Estado de Nueva York inició los trabajos del Canal de Erie, que habría de conectar a Albany, situada a orillas del río Hudson, con el Lago Erie. Ocho años más tarde, la obra quedó terminada y pudieron enviarse mercaderías procedentes del Valle de Ohio, desde Buffalo a Albany y de allí, descendiendo por el Hudson, hasta la ciudad de Nueva York. Al fin un enlace barato entre el Oeste y el Este. El Oeste vendía al Este sus productos agrícolas lo cual era retribuido con el envío de mercaderías manufacturadas. Antes de que se construyese el canal, costaba cien dólares despachar una tonelada de carga, desde Buffalo, sobre el lago Erie, a la ciudad de Nueva York, y el viaje entre estos puntos llevaba veinte días. Una vez construido, sólo costaba ocho dólares el envío de una tonelada de flete y el traslado se hacía en apenas seis días. Esto era exactamente lo que el Oeste había querido y había necesitado tan desesperadamente. El tráfico demostró que en el plazo de diez años, los derechos de peaje sobre los cargamentos trasladados por el canal, pagaron con creces el costo de su construcción.

Este lazo de unión con el corazón del país operó maravillas en Nueva York. En no escasa medida se debió el tremendo crecimiento de esa ciudad a su ubicación, en el punto terminal exterior de la barata vía navegable procedente del Oeste. Nueva Orleans en uno de los extremos, Nueva York en el otro, constituían las rutas fluviales del Oeste con salida al mar. En esos momentos, otras ciudades de la costa —Boston, Filadelfia, Charleston— celosas todas ellas del fructífero canal de Nueva York, procedieron

a una enloquecida arrebatiña para introducirse en el creciente comercio del interior.

Que este vínculo con el Oeste se tornó muy importante en lo relativo a las ciudades sobre la costa atlántica queda demostrado por los atrevidos planes con que se intentó rivalizar al canal Erie.

Por ejemplo, en Pennsylvania, en el año 1826, se trató de conectar a Filadelfia, situada sobre la costa, con Pittsburgh, la pujante ciudad ribereña al borde del Ohio. Espléndida idea, pero difícil de ejecutar. Mediaba entre ambas ciudades una distancia de sólo unas cuatrocientas millas, más alzabase la barrera de los Apalaches que había que franquear. Sin arredrarse, los constructores del canal idearon un elaborado proyecto de vagones de ferrocarril arrastrados por caballos (reemplazados en 1834 por la locomotora a vapor), planos inclinados para el ascenso y descenso de las montañas, luego un canal, luego más planos inclinados. Las embarcaciones que recorrieran el canal se cargarían en vagones de ferrocarril y por medio de varias máquinas, de sesenta caballos de fuerza, los dichos vagones serían izados, haciendo uso de cuerdas, hasta la cima de las montañas y hechos descender al otro lado. En un trecho de sólo treinta y seis millas, las barcas serían subidas y bajadas desde una altura aproximada de dos mil quinientos pies. Y aquí no terminaba la cosa. En el último tramo de cien millas de canal habría sesenta y seis esclusas. A tales descabellados extremos eran llevadas las gentes del Este en procura de una participación en el creciente comercio occidental.

¡Cómo se había desarrollado el Oeste! El aumento en la densidad de población era sorprendente, y con él se había acrecentado el influjo y la importancia de esta región, en muchos sentidos. La idea que allí prevalecía en lo relativo al voto para todos los hombres blancos mayores de veintiún años, se había filtrado al viejo Este, adonde incluso los obreros y artesanos comunes estaban conquistando el derecho a votar. En 1828, estos grupos del Este, pertenecientes a la clase trabajadora, se unieron al Oeste en la votación para elegir presidente de los Estados Unidos.

Componían el Oeste granjeros de intereses casi idénticos. Los caracterizaba su pobreza y su condición de deudores; necesitaban dinero, querían vender sus mercancías. Llegado el momento de las elecciones, recurrieron a uno de sus propios hijos, a un hombre que conocía sus problemas. Eligieron a un poblador del Oeste, antaño pobre como ellos mismos, que había crecido junto con la frontera; un hombre rudo al igual que ellos, que había trabajado con sus propias manos; un hombre valiente, de la misma envergadura que ellos, que sabía lo que quería y salía a su encuentro; un luchador a quien le bastaban sus dos puños, aguerrido, irascible, áspero e iletrado, que pertenecía a su misma condición y vivía según la

modalidad de ellos, pensaba como ellos y albergaba análogos ideales.

Ahora habían demostrado su fuerza.

La elección de Andrew Jackson, en 1828, representó un gran triunfo para el Oeste.

De 1770 en adelante, las familias pioneras siguieron los rastos de los cazadores, a través de las montañas y hallaron una montaraz espesura. Tras ellas marcharon en tropel enjambres de gentes ávidas de tierras. Munidas de un rifle, un hacha y una bolsa de maíz libraron una formidable batalla contra los elementos, y conquistaron un imperio.

NOTAS

1. Carter, C. E., op. cit., pág. 279.
Referencia a la opinión de Dunmore en Henderson, Archibald, *Conquest of the Old Southwest*, portada. Nueva York, The Century Co., 1920.
2. McMaster, J. B., *History of the People of the United States*, Vol. IV, págs. 384, 385, 387, Nueva York, Appleton & Co., 1895.
3. Hall, James, *Letters from the West*, págs. 87, 88, Londres Henry Colburn, 1828.
4. McMaster, J. B., op. cit., pág. 386.
Anécdota del viajero adaptada de Hall, James, op. cit., págs. 346-348.
5. Peck, J. M. *A New Guide for Emigrants to the West*, 2ª edición, págs. 119-121. Boston, Gould, Kendall and Lincoln, 1837.
6. Descripción del desplazamiento de la línea fronteriza adaptada de Turner, F. J., *The Frontier in American History*. Nueva York, Henry Holt & Company, Inc., 1920.
Relato de Cooper citado en Hart, A. B., op. cit., Vol. III, pág. 97.
7. Información acerca del uso de la hacha adaptada de Drake, Daniel, *Pioneer Life in Kentucky*, pág. 42. Cincinnati Robert Clarke & Company, 1870.
8. íbid., pág. 92.
9. íbid., págs. 54-56.
McMaster, J. B., op. cit., Vol. V, págs. 158-159.
10. Hall, James, op. cit. pág. 124.
Relato sobre la vida del pionero en las agrestes soledades adaptado de Turner, F. J., op. cit., págs. 3, 4.
11. *Salem Mercury*, noviembre 4, 1788.
12. Turner F. J., *Rise of the New West*, pág. 100. Nueva York, Harper & Brothers, 1906.
13. Flint, Timothy, *Recollections of the Last Years in the Valley of the Mississippi*, pág. 103, Boston, Cummings, Hilliard & Company, 1826.
14. Twain, Mark, *Life on the Mississippi* pág. 21. Nueva York, Harper & Brothers, 1927.
15. Relato de las desgracias acaecidas a los vapores, adaptado de Quick, H. y E., *Mississippi Steamboat*, págs. 207-210. Nueva York, Henry Holt & Company, Inc., 1926.
16. Anécdota sobre la carrera de vapores adaptada de Quick, H. y E., *Mississippi Steamboat*, págs. 207-210. Nueva York, Henry Holt & Co. Inc., 1926.

CAPÍTULO VII

UNA FRONTERA EXTRAÑA Y COLORIDA, LA ÚLTIMA

Menos de cien años atrás, en 1856 y 1857, dos cargamentos de camellos, setenta y cinco en total, fueron desembarcados en Texas, para el uso del Ejército de los Estados Unidos. Una recua de éstos ingresó a San Antonio, y otra manada efectuó el largo viaje a California. En 1858, un habitante de la lejana Los Ángeles escribió que "el general Beale y aproximadamente catorce camellos entraron majestuosamente a la ciudad el día viernes de la semana pasada y otorgaron a nuestras calles un aspecto muy oriental"¹. El general Beale, comandante del cuerpo camellero, se mostraba entusiasta a su respecto. Informó al secretario de guerra que estos animales "son las criaturas más dóciles, pacientes y fácilmente manejables del mundo e infinitamente más aptas para la fajina que las mulas". Sin embargo, a pesar del entusiasmo del comandante, no se compraron más camellos, que no tardaron en desaparecer.

¿Pero por qué habían sido adquiridos alguna vez? ¿Qué necesidad de camellos había en los Estados Unidos?

La respuesta radica en un discurso pronunciado por el congresal Bates, de Missouri, en 1828. Dijo que toda la región que se extendía "entre el Missouri y el Pacífico, salvo una franja de pradera laborable cuya anchura no excede las doscientas o trescientas millas... es yerma y estéril, en nada mejor que el Desierto de Sahara e igualmente peligrosa para cruzar".

Bates obtuvo, probablemente, esta errónea información de los textos de geografía empleados en el período que corrió de 1820 a 1850. Los escolares de aquellos tiempos, que estudiaban sobre la base del libro de Morse, *System of Geography*, o del titulado *Comprehensive Geography and History*, escrito por Goodrich, encontraban mapas en los que se señalaba toda la zona comprendida entre el Missouri y las Roquizas como "El Gran Desierto Americano". Estos geógrafos, a su turno, probablemente consiguieron su información de las comunicaciones militares de la época. El despacho del mayor Stephen Long relativo a su expedición de 1819-20 fue, en parte, responsable de la ficción del Gran Desierto Americano. Dijo, refiriéndose a esta región: "En lo que atañe a este extenso sector del país, no vacilo en formular la opinión de que

es, casi en su totalidad, inepto para los cultivos y, por supuesto, inhabitable por un pueblo que dependa de la agricultura a los fines de su subsistencia. No obstante, esta región, vista como frontera, puede resultar de infinita importancia para los Estados Unidos, en cuanto se calcule que sirva de barrera de contención a una expansión demasiado grande de nuestra población hacia el oeste”.

Y Zebulon Pike, en su informe sobre la expedición que en 1806 realizara a las Roquizas, decía: “Estos vastos llanos del hemisferio occidental pueden llegar, con el tiempo, a la celebridad de los arenosos desiertos de África... Pero de estas inmensas sábanas puede surgir una gran ventaja para los Estados Unidos, a saber: La restricción de nuestra población hasta determinados límites y de este modo una perpetuación de la Unión. Nuestros ciudadanos, tan propensos a andar errabundos y a trasponer el confín de las fronteras, se verán, por imperio de la necesidad, constreñidos a reducir su expansión en el oeste a los confines del Missouri y del Mississippi...”.

Las recientes experiencias norteamericanas en la “cuenca del polvo”, en materia de aridez y erosión, destacan que Long y Pike fueron hábiles profetas. Pero sólo fue exacta la mitad de lo que expresaron. Se equivocaron al considerar desértica esta región, pues, si bien, desde entonces, se ha demostrado inepta, en gran parte, para el cultivo de productos agrícolas, es admirablemente adecuada en lo concerniente a la cría de ganado. Estaban, empero, en lo cierto, cuando estimaban que serviría de barrera al movimiento en dirección oeste. Eso es exactamente lo que ocurrió.

Hacia 1840, el avance de la horda de colonizadores se había abierto camino hasta la línea meridiana de 98° y aquí se detuvo durante un tiempo. ¿Por qué?

Al oriente de esta línea, los ríos servían de convenientes vías para el viajero. Hacia occidente, no resultaban fácilmente navegables. El emigrante que prosiguiera su marcha en dirección oeste debía dejar su embarcación y emprender camino a pie o en carreta.

Al oriente de la línea de 98°, los pioneros hallaban tierras bien irrigadas, cubiertas de árboles. Había aquí un suelo fértil, agua para el ganado o para un molino, y madera que proporcionaba material en lo relativo a viviendas, graneros, cercados y combustible. Más allá de la línea de 98°, la afluencia de pobladores tropezaba con océanos de herbosas praderas que se tendían hacia el oeste penetrando en la región de escasas precipitaciones y áridos llanos. La ausencia de árboles les hizo pensar que la tierra no era feraz. Este tipo de llanura de duros pastizales planteaba un problema nuevo y desconocido. Estaban habituados a las zonas boscosas y aquí no había árboles, sólo pajonales. “Al este del Mississippi la civilización se

sostenía sobre tres puntales, la tierra, el agua y la madera; al oeste del Mississippi, no sólo desaparecía uno, sino dos de estos puntales —el agua y la madera— y la civilización debió apoyarse sobre un solo pie, la tierra”.

Al oriente de la línea de 98°, los fronterizos chocaban con un peligroso enemigo: el indio. Pero este indio del Este no era hombre de a caballo, llevaba una sedentaria existencia de aldea y su tribu entera podía prácticamente aniquilarse de un solo golpe, en su propia morada. Hacia occidente, el indio de las llanuras era un antagonista infinitamente más formidable. Nómada por naturaleza, vagaba a su antojo. Maravilloso jinete, capaz de dejar caer su cuerpo sobre cualquiera de los costados de su cabalgadura, protegiéndose de las armas del enemigo, mientras colgaba por el talón del lomo del animal. Usaba un escudo, hecho de cuero de búfalo, tan endurecido y resistente que ninguna flecha o bala lograba transpararlo, a menos que fuera alcanzado en ángulo recto. Podía galopar desenfrenadamente en su veloz potro y llevar su haz de cien flechas, tan convenientemente ubicado como para permitirle mantener constantemente una o más en el aire, con impulso, detrás de cada flecha, capaz de atravesar íntegramente ¡el cuerpo de un búfalo!

Esta perfecta máquina de combate, el indio de las llanuras, podía mantener a un tiempo ocho flechas en el aire. ¡Con qué callurosa acogida habrá recibido el fronterizo, dotado de un solo tiro en su rifle, la invención, en el año 1836, del Colt a repetición! Aparecía con éste un arma en condiciones de disparar con la misma rapidez que la desplegada por el indio al lanzar sus saetas. Era necesaria.²

Así fue que la línea de cabañas de troncos que se había movido sin cesar hacia el oeste, al arribar, más o menos a la altura del meridiano 98°, hizo alto. Aquí, al borde de los Grandes Llanos, los colonizadores llegaron a una región de menores precipitaciones pluviales, exenta de madera, que ofrecía un recorrido más arduo e indios de mayor peligrosidad; se les había infundido la errónea idea de la existencia de un arenoso desierto, y se detuvieron.

Pero aun cuando el agricultor se detuvo, la vanguardia de la línea fronteriza en traslación habíase internado desde tiempo atrás en la región. Washington Irving, en su excelente libro, *The Adventures of Captain Bonneville*, publicado en 1837, nos refiere que “Las Montañas Roquizas y las regiones ulteriores, desde las posesiones rusas en el norte, descendiendo hasta los establecimientos españoles de California, habían sido atravesadas y escudriñadas, en todas direcciones, por bandas de cazadores y traficantes que comerciaban con los indios; de manera que apenas existe un paso de montaña o un desfiladero que no haya sido conocido y recorrido en

sus infatigables migraciones, ni corriente sin nombre que no haya acechado el trampero solitario.”

Había nutrias en los ríos, armiños, zorros, osos y otros animales en las montañas, y búfalos en las llanuras. Desde el río Missouri hasta la costa del Pacífico, se extendía el vasto territorio cubierto por el atrevido cazador y el bravo trampero. Cualquiera de los dos se sentía perfectamente a sus anchas en el Lejano Oeste. “Dejadlo en medio de una pradera, o en el corazón de las montañas y nunca estará perdido. Observa cada marca del terreno; puede desandar la ruta recorrida a través de las más monótonas llanuras, o el más intrincado laberinto de montañas; no hay peligro ni dificultad que lo amilane y considera una deshonra quejarse bajo cualquier privación”³.

St. Louis era la base de suministros. Estos traficantes cargaban sus barcas con mercaderías —armas, abalorios, baratijas, mantas, cuchillos, alcohol— remontaban el Missouri, se reunían con los indios y tramperos e intercambiaban sus mercancías por las valiosas pieles y los cueros de búfalo.

Convenientemente ubicados en puntos del salvaje interior, se encontraban alrededor de cien puestos donde se llevaba a cabo este mismo trueque de mercaderías. Las pieles eran trasladadas al mercado en atados que pesaban cerca de cien libras cada uno. Era variable el número de pieles que contenía un atado. Podía incluir diez cueros de búfalo, ochenta de nutria, catorce de oso, o ciento veinte pieles de zorro. Se ponía gran cuidado en el empaque de las pieles, a fin de protegerlas de la intemperie.

Existía una enconada competencia en lo relativo al tráfico de pieles. La Compañía de Pieles Missouri, de Manuel Lisa, la American Fur Company, de Astor, la British Hudson Bay Company, la Rocky Mountain Fur Company, junto con otras muchas compañías menores, empleaban cazadores y tramperos que contrataban por año. Se les entregaba un estipendio regular (a los cazadores más o menos \$ 400 anuales, y a los peones comunes de campamento \$ 200) y se los equipaba con armas, cuchillos, caballos y trampas. Su misión consistía en cubrir determinado territorio, previamente asignado por el agente de la compañía y dependían de las órdenes de éste, mientras se hallaban en servicio. Las piezas que, a lo largo del año, cobrasen estos tramperos contratados, pertenecían a la compañía.

Los tramperos que trabajaban libremente configuraban una clase más independiente. Según el capitán Bonneville, “van y vienen... cuando y dónde les agrada; se proveen sus propios caballos, armas y demás equipo; instalan sus trampas y trafican por su propia cuenta y disponen de las pieles y cueros que obtienen, entregándolas al más alto postor”.

Una vez por año, en el mes de junio o julio, tenía lugar la

cita anual en algún punto designado de las montañas. Asumía esta congregación pintorescas características.

Al dicho lugar de cita acuden las diversas brigadas de tramperos, desde sus ampliamente seleccionados cotos de caza, trayendo el producto de la campaña del año. Tambiénd concurren aquí las tribus de indios acostumbradas a traficar sus pieles con la compañía. Asimismo se congregan aquí los tramperos libres para vender las pieles que han reunido. [En este sitio tenían lugar las vacaciones anuales de los tramperos, con cuyo motivo] entraban en competencias de destreza en materia de carreras, salto, lucha, tiro al blanco y corridas a caballo. Se entregaban luego a sus rudos festines y francachelas de cazadores. Bebían juntos, cantaban, reían, proferían juramentos; trataban de sobrepujar sus fanfarronadas y embustes respectivos al relatar sus aventuras y proezas...

Las caravanas de aprovisionamiento arribaban al valle justo en este período de jarana y camaradería... Los fardos eran febrilmente abiertos y se sacaba a luz su abigarrado contenido. Cundía entre los diversos grupos una manía de adquisición... rifles, cuchillos de caza, paño escarlata, mantas rojas, llamativas cuentas y relucientes chucherías se compraban a cualquier precio... A esto seguía un formidable estallido de libertinaje entre los montañeses; se entregaban a la bebida, al baile, a las balandronadas, al juego, a la pendencia y a la riña. El alcohol... se expende a los tramperos al precio de \$ 4 la pinta. Una vez inflamados por esta incendiaria bebida, caían en toda suerte de locas travesuras y cabriolas y, a veces, quemaban todas sus ropas en sus bravatas de borrachos. El campamento, al recuperarse de una de estas orgías, presenta un espectáculo tragicómico; ojos morados, cabezas rotas, rostros desencajados. Muchos tramperos han dilapidado en una sola borrachera los duramente ganados jornales de un año; algunos han quedado endeudados y deben pagar con el sudor de su frente el placer pasado. Todos están ahitos de este profundo trago de placer y ansiosos por comenzar otra campaña de caza, pues las fatigas y la ruda faena, salpicadas con los estimulantes de la salvaje aventura, y coronadas por la frenética parranda anual, constituyen el sino del inquieto trampero⁴.

Kit Carson, Jedediah Smith, William Ashley, Thomas Fitzpatrick, Jim Bridger y una veintena de otros, cazadores y tramperos en el Lejano Oeste, descubridores de sendas y rastreadores de huellas. La suya fue una vida montaraz, llena de riesgos, pero aprendieron a cuidar de sí mismos; una vida de rigores, solitaria, mas aprendieron a amarla. Renunciaron a sus maneras civilizadas y adoptaron la vestimenta, los hábitos y las modalidades de los indios. Provisto de su caballo y de dos animales de tiro, de rifle y municiones, de trampas, y cuchillos, de cafetera, sartén y manta de abrigo, de alcohol y tabaco, el curtido trampero se preparaba a transcurrir su año en las montañas.

¿Quién era dueño de esta vasta extensión de territorio por sobre la cual deambulaban el cazador y el trampero? Una parte, el territorio de Luisiana, pertenecía a los Estados Unidos. Otra, el territorio de Oregon, venía siendo reclamada, al mismo tiempo, por Inglaterra y los Estados Unidos. Al sur de Oregon y al oeste de

Luisiana yacía el inmenso territorio perteneciente a México, país que había conquistado su independencia, liberándose de España en 1821.

Ni los españoles, ni los mejicanos habían fundado poblaciones grandes en esta superficie. Había unos cuantos miles de mejicanos diseminados en colonias radicadas en California y alrededor de tres mil, en las proximidades de Santa Fe. Todos los años, largas recuas transportaban a estos lejanos poblados abastecimientos procedentes de la ciudad de Veracruz, situada sobre el Golfo, atravesando dos mil millas de río, montaña y desierto. Sólo admitían este largo viaje aquellos objetos que las bestias podían cargar. La gente de Santa Fe quería muchas cosas que no conseguía. Y lo que efectivamente recibía, tendía a resultar costoso a causa del prolongado, difícil recorrido. Se abría aquí un excelente mercado para las mercancías. De consiguiente, hizo su aparición el traficante norteamericano.

En 1822, entró en actividad la senda a Santa Fe, ruta de las caravanas norteamericanas que transportaban géneros y artículos de mercería y objetos de ferretería, desde el recodo del río Missouri hasta Santa Fe, con el propósito de intercambiarlos allí por oro, plata y pieles de nutria. Josiah Gregg, uno de los traficantes, publicó en 1845 su *Comercio de las praderas, o Diario de un traficante de Santa Fe*. Se trata de una narración bien escrita acerca de un emocionante negocio. Por su intermedio, nos enteramos de que el punto de partida de la travesía de 750 millas, estaba constituido por Independence, Missouri, adonde los traficantes acostumbraban "adquirir sus provisiones para el camino, y muchas de sus mulas, bueyes e inclusive algunas de sus carretas, en resumen, cargar todos sus vehículos y finiquitar los preparativos para el largo cruce de la llanura". Gregg nos relata que pocos días después de partir, "nos encontramos con una región de tembladerales sumamente inquietantes. En tales ocasiones es muy común que una carreta se hunda hasta los ejes en el barro [cada carreta transportaba de tres a cinco mil libras de cargamento y era tirada por un número de mulas o bueyes que oscilaba entre ocho y doce]... A los efectos de desatascar las carretas respectivas, a menudo debíamos emplear —con el añadido de "todas las manos en las ruedas"— yuntas dobles y tríplex conducidas en más de una oportunidad por los dueños enterrados, a su vez, hasta la cintura en el lodo y el agua".

A los once días de marcha, el grupo llegó a Council Grove, lugar que distaba ciento cincuenta millas de Independence. Era costumbre que, en este punto, todas las caravanas formasen un solo cuerpo, eligiesen un capitán y completasen su organización final. Había que tomar cuidadosas disposiciones en lo concerniente a los servicios de vigilancia, porque bordeaban la ruta indios hos-

tiles y los amistosos solían robar cuanto podían, siendo muy grande el peligro de una estampida entre los animales. Había un trecho de desierto, entre los ríos Arkansas y Cimarrón, donde se corría el riesgo de perder el camino. "Esta parte del trayecto puede ciertamente describirse como el gran 'océano de pradera', pues no es dable percibir ni un solo signo de orientación por espacio de más de cuarenta millas, apenas una eminencia visible mediante la cual determinar el rumbo. Todo es llano como el mar, siendo la brújula nuestra guía más segura y principal."⁵ Después de 1822, la ruta se convirtió en camino trillado y aún hoy siguen los surcos de las ruedas marcando el derrotero de la vieja senda a Santa Fe. El primer año se trasladaron a Santa Fe mercaderías por valor de \$ 15.000. Hacia 1843, esta cifra se había elevado a \$ 450.000 y algunos de los traficantes norteamericanos no ponían término a su recorrido en Santa Fe, sino que proseguían directamente al Sur, con destino a Chihuahua y al Oeste, para entrar en California. Si bien las colonias de agricultores se habían detenido a la altura del meridiano 98°, las huellas de los tramperos y la ruta a Santa Fe de los traficantes, señalaban el camino hacia la costa del Pacífico, hacia California y Oregon.

En fecha tan remota como el año 1796, los capitanes de mar yanquis habían entrado en contacto con los establecimientos de la costa californiana y las posibilidades de un fructífero comercio en esa región no habían sido desaprovechadas. Transportaban mercaderías de algodón, cuchillos, pólvora y ron a California y allí permutaban todo esto por pieles, las que, a continuación, embarcaban a China para canjearlas por mercancías de ese país y regresaban finalmente a Boston, Nueva York y Filadelfia. Los beneficios eran enormes. "Un capitán recogía, en pocas horas, 560 pieles de nutria de mar, en trueque por mercaderías que le habían costado menos de dos dólares y vendía el lote en Cantón por un importe de U\$S 22.400."⁶ Oh, sí, los capitanes yanquis estaban muy familiarizados con California.

Tramperos, cazadores y traficantes también habían hecho el viaje hasta las poblaciones de la costa. Algunos de ellos, por igual que parte de los marineros que componían la tripulación de los navíos norteamericanos, se sintieron atraídos por la región y decidieron quedarse. Enviaron mensajes a sus hogares y a sus amigos, describiendo la esplendidez del suelo y el bello clima de California y Oregon. Los inquietos colonos afincados al borde de los Grandes Llanos, donde las lluvias eran infrecuentes y no existía la madera, se interesaron muchísimo por los informes relativos a las lejanas comarcas de California y Oregon. Al parecer, allí en el declive del Pacífico, volvían a surgir la lluvia, los árboles, la familiar tierra de labranza. Corría por sus venas la pasión norteamericana del movimiento. Los agricultores descontentos de la

costa atlántica, escucharon ansiosamente estas portentosas historias de la distante California. Los misioneros consideraron su deber dirigirse a Oregon y convertir al cristianismo a los indios de la zona. Aparentemente, poco importaba a estos buscadores de hogar el hecho de aguardarles un viaje en carromato a través de dos mil millas de planicie, montaña, desierto y otra vez montaña, que se prolongaría por espacio de cinco meses; salieron nomás con destino a California y Oregon.

Afortunadamente para los emigrantes, las sendas que conducían a California y Oregon eran conocidas por tramperos y cazadores. Estos intrépidos montañeses, no tardaron en desempeñar la función de guías para los centenares de personas que se afanaban en recorrer la Senda de Oregon y su ramal a California. El 10 de diciembre de 1843, Jim Bridger envió a su amigo, Pierre Chouteau, hijo, una carta: "He establecido un pequeño fuerte con una herrería y un aprovisionamiento de hierro sobre el camino de los emigrantes, a la altura de Black's Fork de Green River, el cual promete bastante. Ellos, al partir, están generalmente bien provistos de dinero, y, una vez llegados aquí, necesitan toda clase de abastecimientos. Caballos, avíos, trabajos de herrería, etc., rinden entregas suyas de dinero en efectivo y cuando yo reciba las mercaderías que solicito por la presente estaré en condiciones de hacer considerable negocio con ellos..." El trampero renunciaba a su antigua ocupación de cazar animales de piel fina y se iniciaba en una nueva, que consistía en atender las necesidades de los emigrantes que ambulaban por sus viejos predios de caza. La línea de colonizadores que se edificaban cabañas de troncos se había interrumpido en el meridiano 98°, pero sólo para tomar aliento, antes de iniciar la larga travesía, por los llanos, hasta el Pacífico.

Aun cuando los emigrantes hallaron, ya establecido, un camino que cruzaba el continente, el viaje no fue fácil. Inclusive en el caso de que todo anduviese sin tropiezos, era largo, arduo, fatigoso. Si algo salía mal, esta contrariedad podía significar, muy probablemente, la muerte. Quizás la más terrible experiencia que cupo a grupo alguno de los que efectuaron el abrumador viaje, fue la soportada por la Partida Donner, compuesta por ochenta y siete personas que iniciaron la marcha en 1846. Hasta la altura del Paso del Sur, hicieron el camino en unión de una caravana más numerosa. En este punto decidieron ensayar un atajo y prosiguieron solos. Se encontraron, en pleno invierno, en las montañas de la Sierra. Una de las personas rescatadas nos refiere momentos de la horrible experiencia:

En esta crítica situación, la presencia de ánimo del señor Eddy le sugirió un plan para que se mantuvieran en calor, que ha sido comúnmente aplicado entre los tramperos de las Roquizas cuando quedaban atrapados en la nieve,

sin una fogata. Consiste sencillamente en extender una frazada sobre la nieve, encima de la cual la partida (si es reducida), con excepción de uno de sus miembros, se va sentando en círculo, en forma lo más estrecha posible y coloca los pies en el centro, unos sobre otros, dejando lugar para la persona que se encarga de completar los preparativos. Se procede luego a extender por sobre las cabezas de los componentes del grupo tantas mantas como sea necesario, conservando sus puntas apretadas contra el suelo mediante trozos de madera o nieve. Completado todo, la persona que ha permanecido afuera ocupa su lugar en el círculo. La nieve, al caer, cierra los poros de las mantas, en tanto que la respiración de los que están debajo no tarda en producir un confortable calor. No con poca dificultad logró el señor Eddy que adoptasen este sencillo plan que constituía, indudablemente, el medio de salvar sus vidas en esos momentos. En esta situación permanecieron treinta y seis horas.

El día 25, alrededor de las cuatro de la tarde falleció Patrick Dolan. Llevaba ya unas horas afectado de delirio y escapó de debajo del refugio; arrancándose el sombrero, la chaqueta y las botas, se expuso a la tormenta. El señor Eddy trató con todas sus fuerzas de obligarlo a regresar pero éstas resultaron vanas. Dolan volvió, no obstante, por su propia voluntad y se tendió afuera del refugio. Ellos consiguieron finalmente arrastrarlo hacia adentro. El 26 murió Lee Murphy, después de caer presa del delirio y de ser retenido en el interior del refugio, sólo a través del esfuerzo conjunto de la partida.

La tarde del 25 consiguieron encender fuego en un pino seco. Siendo que, durante cuatro días enteros, se habían pasado sin comer y desde el mes de octubre (ahora diciembre) venían recibiendo una menguada ración, sólo les quedaban dos alternativas: ya sea perecer o sostener a los vivos, alimentándolos con los cuerpos de los muertos. Aunque lentamente y con reluctancia adoptaron esta última alternativa.

El 27 extrajeron la carne de los cadáveres y en el curso de ese día y de dos subsiguientes permanecieron en el campamento, secándola y preparándose para reiniciar el viaje.

De las ochenta y siete personas que emprendieron la travesía, murieron treinta y nueve.

Pero los fértiles labrantíos de la hermosísima California y de Oregon constituían un verdadero premio y centenares de personas afrontaban los peligros de la marcha de 2.000 millas.

Hacia 1846, había en California 700 norteamericanos y muchos otros se hallaban en camino. Ese mismo año había aproximadamente 10.000 en Oregon y venían más. Los misioneros fracasaron en su intento de convertir a los indios de la región, pero lograron adquirir buenas granjas. Los estadounidenses afincados en Oregon, cultivaban ya más trigo del requerido por sus necesidades propias y exportaban una porción del excedente a las islas Sandwich y otros lugares.

Ahora bien, sucedió una cosa interesante. Texas había roto sus vínculos con México y se había convertido en miembro de los Estados Unidos. Pero los Estados Unidos tenían ahora una cuestión de límites con México en lo relativo al nuevo Estado. Existía,

asimismo otra disputa, con Inglaterra, acerca de los límites de Oregon. Dos querellas, una con Inglaterra, la otra con México. En el caso de Inglaterra, país poderoso, zanjamos el litigio pacíficamente. En el caso de México, país débil (dueño de California así como de Nueva México), entabiamos una guerra.

Muchos estadounidenses pensaron que la guerra con México se libraba sin razón. El senador Corwin, por Ohio, dijo: "Si yo fuese mexicano diría a ustedes: '¿Es que acaso no tienen lugar en su propio país?... Si se meten en el nuestro, los recibiremos con las manos ensangrentadas y les daremos la bienvenida en hospitalarias tumbas'." Otro congresista, también procedente de Ohio, la denominó "guerra contra un pueblo que no ha incurrido en ofensa, sin causa adecuada o justa, con el propósito de conquista... No habré de prestarle ayuda ni apoyo alguno. No empaparé mis manos en la sangre del pueblo de México, ni participaré tampoco en la culpa de los asesinatos ya cometidos o de los que, en adelante, cometa nuestro ejército en ese país".

Un joven congresal venido de Illinois, Abraham Lincoln, después presidente de los Estados Unidos, también se mostró contrario a la guerra con México. Votó más tarde en el sentido de que esa contienda había sido "innecesaria e inconstitucionalmente comenzada por el Presidente".

La guerra tocó a su fin al cabo de dos años. Resultó victorioso el ejército norteamericano. En 1848, los Estados Unidos quitaron a México lo que hoy es California, Nevada, Utah, Colorado, Arizona y Nueva México, vasto territorio de superficie mayor que las Islas Británicas, Francia, Alemania pre-Hitler e Italia combinadas.

Una semana antes de que el tratado de paz fuese suscripto, se descubrió oro en la estancia de John A. Sutter, en las proximidades de Sacramento, California. Se produjo, a continuación, una avalancha de gentes hacia ese punto como no se había visto antes en el mundo. Norteamérica había sido siempre la patria de un pueblo trashumante, inquieto, ávido de tierras. Esto era algo diferente. No se trataba de tierras, sino de oro. No sólo de agricultores, sino también de artesanos, abogados, predicadores, jugadores, maestros, marineros, hombres de negocios. No sólo dimanados de los Estados Unidos, sino procedentes de Sudamérica, Europa, Asia, África, Australia, gentes de todo el mundo que se dirigían a las excavaciones. Los "del cuarenta y nueve" venían a raudales desde todas partes, por las rutas trascontinentales, rodeando el Cabo de Hornos, cruzando el Istmo de Panamá. Hacia 1850 había 92.000 personas en California; en 1860, 379.000. ¡Y qué mezcla! "Tomad una pizca de hombres de negocios de Nueva Inglaterra, pertinaces, astutos, enérgicos, serenos por temperamento, mezcladles un número de joviales marineros, una tenebrosa banda de reos y asesinos australianos, salpicadlos con malhechores mexicanos y fronterizos,

con un grupo de encallecidos leñadores de las selvas, algunos truhanes profesionales, traficantes de whisky... y habiendo agregado al todo una promiscua cáterva de comerciantes en quiebra, amantes desilusionados, ovejas negras, anodinos dependientes de mercería, mineros profesionales de todas partes del mundo... revolved la mixtura, condimentada fuertemente con fiebre del oro, malas bebidas alcohólicas, fardo, monte, rouge-et-noir, grescas, imprecaciones, pistolas, cuchillos, baile y excavación y obtendréis algo que se aproxima a la sociedad de California en los días primitivos." 9

Muchos de los que venían a California no encontraban oro pero se quedaban para dedicarse a la agricultura. Otros realizaban pingües negocios vendiendo aprovisionamientos a las multitudes de recién llegados. Había además otro tipo de gente que no encontraba oro, pero seguía buscándolo. Constituía una categoría de naturaleza andariega, aventurera, que vagaba por las montañas en forma muy semejante a la manifestada antes por cazadores y tramperos. En vez de trampas para las nutrias, llevaban picos y peroles. Su presa no era la nutria, sino el oro.

En 1858, lo hallaron en Pikes Peak cerca de Denver, Colorado. A esto siguió una nueva e impetuosa acometida a los recientemente descubiertos yacimientos de oro. Sobre la lona que recubría la vecinante horda de carretas, se veía impresa en grandes caracteres, la siguiente leyenda: "¡Pikes Peak o Reventar!" Muchos llegaron allí y sólo unos pocos encontraron oro. Algunos se radicaron para labrar la tierra. Otros no tardaron en retomar la dirección de sus hogares, con una nueva leyenda sobre sus carretas en regreso, "¡Reventados, Pardiez!".

Sin embargo, cuando los exploradores descubrieron otra vez oro en Idaho y Montana, y plata en Nevada, los cazadores de fortunas volvieron a correr hacia las nuevas excavaciones. Circularon rumores del descubrimiento de un nuevo "filón" aquí y de otro allá. Había un movimiento constante por toda la región montañosa; a medida que los cazadores de fortunas emprendían veloz arremetida contra el último "hallazgo", surgían de la noche a la mañana nuevos campamentos. A menudo el lugar elegido para instalarse coincidía con la radicación del oro o de la plata y un campamento llegaba a desenvolverse hasta convertirse en ciudad. En otros sitios, donde por transmisión oral se habían exagerado las existencias de oro, los campamentos solían aparecer durante una semana y desaparecer a la siguiente. La zona minera estaba cubierta de ciudades muertas, en las cuales las cabañas desiertas y las excavaciones abandonadas hablaban de altas esperanzas y de un miserable fracaso.

Con todo, esta actividad en su conjunto sirvió para dar publicidad al Oeste. No solamente en los Estados Unidos, sino también

en todo el mundo circulaban fantásticas historias de la vida que allí se llevaba. Al propio tiempo, otros interesantes acontecimientos ayudaron a centrar la atención sobre el Oeste.

Había tropas de los Estados Unidos apostadas en destacamentos del ejército, diseminados por todo este inmenso territorio. Los emigrantes seguían fluyendo hacia la costa del Pacífico y otros grupos enderezaban en dirección de las minas. La misión del ejército consistía en mantener sosegados a los indios de los Llanos, tarea nada fácil. Los indios habían sido empujados a reservas en donde se habían asignado agentes del gobierno para cuidar de ellos. Cada piel roja recibía un racionamiento de víveres, costado por el gobierno de los Estados Unidos.

Pero el indio de los Llanos conocía una fuente mejor de alimentos: el búfalo. Manadas de estas grandes bestias andaban errantes por la región, desde el Missouri hasta las Roquizas, de México a Canadá. Una manada de búfalos no se igualaba a ninguna otra cosa, en ninguna otra parte. Las había constituidas, no por centenares o miles de ejemplares, sino por centenares de miles y, ocasionalmente, por millones. Las caravanas de emigrantes solían detenerse y contemplar con asombro el suelo cubierto, por millas a la redonda, de una tropa en movimiento, que se desplazaba al Norte en verano y al Sur en invierno. Toda la región de las llanuras era un inmenso espacio ocupado por búfalos.

Para el indio el búfalo era indispensable. Representaba su sustento, su atavío y su albergue. Gregg, el traficante de Santa Fe, dijo, refiriéndose a este animal: "Suministra casi la exclusiva alimentación de los indios de la pradera, así como el recubrimiento de sus wigwams y la mayoría de sus prendas de vestir; también los elementos para su cama, cordajes, zurrones para la carne, etc.; los tendones, para cuerdas de arco, para coser los mocasines, para guardapiernas y cosas similares."¹⁰ La vida del indio venía prendida a la del búfalo.

Pero había demanda de cueros de búfalo y su lengua era considerada un delicado manjar. Los traficantes y los emigrantes disparaban sobre ellos, dándoles muerte, y enviaban los cueros al Este por ferrocarril, que llegaba justo al borde del meridiano 98°. A fines de la década de 1860, estaba en construcción la línea Union Pacific que cruzaría las llanuras hasta el Pacífico. Más tarde, se construyeron otras vías transcontinentales. Los obreros ferroviarios significaban un mayor número de bocas para comer y, por tanto, de matadores de búfalos. Viajaban al Oeste partidas de caza provenientes del Este y también de Europa, con la finalidad de exterminar búfalos. Muchos miles eran sacrificados por sus cueros, otros meramente por el (supuesto) deporte de matar. Véanse, desparramados por la llanura, los esqueletos de los búfalos muertos.

La matanza fue terrible. Hacia fines de la década de 1870,

el búfalo había desaparecido, y con él algún futuro peligro originado por los indios. Ahora debían aceptar la vida de la reserva. La amenaza india había cesado.

Pero, antes del exterminio del búfalo y de que el indio fuese enjaulado, surgió en el Oeste un negocio espectacular. Por espacio de muchos años, el ganado de origen español, caracterizado por su larga cornamenta, había hallado perfecta habitación en el sur de Texas. Allí el clima era suave, abundaban los pastos y había abrevaderos en cantidad. El ganado se dejaba en libertad y los rebaños alcanzaban tremendas proporciones. Hacia 1866, había probablemente alrededor de cuatro millones de cabezas en Texas. Dada su profusión era muy barato en Texas. Se lo ofrecía a cinco o seis dólares la cabeza y, pese a ello, no tenía compradores... en Texas. Pero en el Este, donde había muchísimas más bocas que alimentar, el ganado se vendía a cincuenta dólares la cabeza. Aun en zonas tan hacia el Oeste como Kansas y Missouri, el precio llegaba al nivel de treinta dólares la cabeza. En 1866, a varios tejanos se les ocurrió que tenían, allí en sus propios predios, una mina de oro en la forma de millares de cabezas de ganado de cinco dólares que podrían valer treinta dólares. La treta consistía en conducir el ganado al Norte, al encuentro de la última avanzada del ferrocarril Este-Oeste. El ganado de cinco dólares que llegaba al paradero del ferrocarril, hallaba en este punto su mercado de treinta dólares. ¡Qué oportunidad! Los hacendados la aprovecharon. En el término de quince años, más de 4.000.000 de animales hicieron el largo recorrido al norte, en dirección de las cabeceras de ferrocarril.

Afortunadamente para los ganaderos, la raza tejana de largos cuernos estaba constituida por animales robustos que podían resistir los rigores de un trayecto de varios centenares de millas, prescindir de agua durante prolongados tramos, y conservar fuerzas suficientes para cruzar ríos cuyos lechos, frecuentemente, eran de arena movediza. Les cupo además la suerte de que, apareciera un tipo de caballista, diestro, audaz, rápido y recio, capaz de controlar a estas salvajes, nerviosas bestias siempre propensas a la estampida. El manejo de la tropa era tarea de varones. Había que ser ducho en el oficio.

Al cabo de unos años de primeras experiencias, los vaqueros aprendieron el modo más seguro y mejor de manejar el ganado durante el recorrido. En la primavera, las dos mil quinientas a tres mil cabezas que componían el número habitual de un rebaño en camino, eran conducidas a través de un estrecho pasadizo adonde recibían su marca. Luego los doce a dieciséis hombres que trabajaban por parejas, se colocaban en puestos fronteros y las hacían salir, formando una larga fila. Los hombres de baquía solían ocupar su lugar en la "punta", al frente, desde donde podían

dirigir la línea de marcha y determinar su ritmo. Seguían después los jinetes que controlaban el "valvén", luego los del "flanco" y por último iban los encargados de llevar animales "a la rastra". Esta última tarea se asignaba usualmente a los vaqueros que se iniciaban. Era el peor puesto de la línea, por cuanto las bestias perezosas o mancas que venían a la retaguardia se movían con espantosa lentitud; además, a estos hombres les tocaba también tragar buena parte del polvo que levantaba la tropa. El "caballero" era, por lo general, un muchacho que aprendía el arte de resero. Estaba a cargo de la remuda, tropilla que comprendía seis u ocho caballos para cada peón y que, habitualmente, marchaba adelante de la manada. La carreta "del rancho", atendida por el cocinero, aceleraba camino y se dirigía al borde del río donde habría de instalarse el campamento y servirse la comida. El capataz o jefe del grupo que conducía la tropa, iba y venía incesantemente de un lado a otro, prestando servicio donde se lo necesitara.

Una vez "desbravado" el ganado al recibir el bautismo de la travesía, podían cumplirse jornadas de doce a quince millas diarias. El mayor peligro residía en una estampida, ese pavoroso momento en que la tropa, súbitamente aterrada, huye en enloquecido desbande, a tremenda velocidad. En estos casos el vaquero hacía realmente gala de su verdadero temple y se granjeaba el derecho a una paga muchas veces duplicada; en estos casos eran esenciales un buen caballo y una mente clara; la tensión no aflojaba hasta que se obligaba a la manada a dar la vuelta y se restablecía el orden de la marcha¹¹.

Cumplido el trayecto, una vez que el ganado había sido entregado a su nuevo propietario y pasaba por la manga a efectos de ser cargado en los vagones, recién entonces daban los vaqueros rienda suelta a su afán de divertirse. Habían arribado al centro ganadero después de sesenta o noventa días de ardua faena, sobre la senda desde el amanecer hasta el anochecer, dieciocho interminables horas de tensión y agotamiento cada jornada. No es de extrañar que perdieran todo freno en las mesas de juego de las cantinas y en los salones de baile. Abilene, la primera ciudad ganadera y Wichita, Ellsworth y Dodge City, más tarde centros de ese tipo, se asemejaban mucho a las villas mineras, súbitamente desarrolladas, en lo que concierne a su vida violenta, tempestuosa, fuera del imperio de la ley. Había, sobre la frontera, avanzadas donde los hombres recios se reunían con el propósito de beber, frecuentar los garitos y "promover escándalos" en general.

El ganado de Texas efectuaba el largo trayecto hasta las cabeceras de ferrocarril, siendo vendido a altos precios. Algunas sendas se convirtieron en rutas bien establecidas. La famosa Senda de Chisholm, que corría alrededor de 600 millas al norte de San Antonio, se vía cuajada de animales, conducidos a Abilene, punto sobre

la línea del Ferrocarril Kansas Pacific. Esta senda era una de las favoritas en virtud de su terreno nivelado, del fácil cruce que brindaban los vados de los ríos y de la abundancia de pastos en sus orillas. Más tarde, cuando el Ferrocarril Santa Fe prolongó un ramal más hacia el Oeste, hasta Dodge City, el ganado siguió la Senda del Oeste que conducía a esa ciudad.

Los hacendados no demoraron en comprender que no sólo Texas, sino prácticamente toda el área de los Grandes Llanos, ofrecía un conveniente campo de pastoreo para sus animales. Así, Texas y la zona del sudoeste, se convirtieron en regiones reservadas a la cría, mientras que las praderas del centro y del Norte pasaron de ser los campos de alimentación. Los novillos jóvenes fueron trasladados al Norte para su engorde en los millones de acres de jugosas y ricas pasturas. En pocos años, esta industria abarcaba la cuarta parte del continente, desde Texas hasta la frontera con Canadá y desde el límite de los establecimientos agrícolas, marcado por el meridiano 98°, hasta las Roquizas. Esta extensión encerraba la famosa Región Vacuna. Los millones de acres de pasturas a que nos hemos referido pertenecían al gobierno, pero su uso era gratuito para quien quisiera hacer pacer su ganado.

La industria ganadera creció hasta alcanzar inmensas proporciones. Las poblaciones del Este consumían, como nunca antes, grandes cantidades de carne. El exterminio del búfalo significó órdenes importantísimas, a elevados precios, emanadas del agente a cargo de las reservas indias que debía contar con carne para alimentar a los salvajes allí confinados. En esta época se envasó la carne en latas y se inventó la refrigeración. Las reses de la Región Vacuna estaban en vías de hallar mercado en lugares tan apartados como Europa.

Los últimos años de la década del 70 y los primeros de la del 80 fueron períodos de "esplendor".

Los estancieros compraban más y más ganado y lo enviaban, para su pastoreo, a la abierta llanura. Circularon en todo el Este historias relativas a la enorme fortuna amasada por los reyes de la ganadería y las gentes venían con el propósito de compartir los beneficios. En las lejanas Escocia e Inglaterra se formaron compañías dispuestas a entrar en el negocio, en escala realmente grande. Algunas reunieron hasta un millón de dólares con miras a invertirlos en esta industria. Todo parecía tan sencillo. Uno adquiría novillos a \$ 5, los soltaba en las tierras fiscales donde el agua y el pasto eran gratuitos; los veía engordar y los vendía después a \$ 50 la cabeza. Pero...

La frenética corrida hacia la Región Vacuna elevó por las nubes los precios del ganado.

La antigua raza tejana de cuernos largos, dada su gran reciedumbre, era admirablemente apta para ser trasladada según

el sistema de la tropa, pero su carne dejaba mucho que desear en materia de blandura. Se habían introducido en las praderas otras razas más finas, más costosas; proporcionaban mejores carnes pero su adaptación al medio en que debían procurarse el forraje no resultaba tan buena. Tanta gente había comprado ganado que la pradera pronto estuvo atestada.

Una sequía o un invierno riguroso, traía aparejada la mortandad de muchos de estos cotizados animales. Y sobrevinieron ambas cosas. El ganado sucumbió por millares. Las pérdidas fueron tremendas.

El período de esplendor de los primeros años de la década de 1880 se tornó "lóbrego", en las postrimerías de ésta.

Se operó un profundo cambio en lo que respecta al negocio de la ganadería. La invención del alambre de púa, en 1868 y su venta a lo largo y a lo ancho de la Región Vacuna, a partir de 1874, entrañó la división de la abierta llanura en haciendas privadas. Los estancieros compraban, arrendaban o robaban tierras fiscales y rodeaban los campos así obtenidos de alambre de púa, para impedir la entrada del prójimo. Desapareció la pradera y tomó su lugar el establecimiento ganadero. También desapareció el vaquero, esa pintoresca figura consubstancialmente identificada con los días primitivos de la larga travesía y del emocionante rodeo; pasó a ser nada más que un peón que dedicaba cada vez menos tiempo a los vacunos, para consagrarlo, en grado progresivamente mayor, a componer las alambradas, emparvar el heno y a otras tareas de este orden. Desapareció el resistente ganado nativo que sabía pastorear por sí mismo; lo reemplazaron cotizados toros de sangre que debían ser cuidadosamente protegidos y alimentados en invierno, dentro del establecimiento ganadero delimitado por alambradas.

El avance del granjero quizás haya representado la causa principal del cambio de vida en la Región Vacuna, provocando su transformación, de excitante aventura, en negocio minuciosamente organizado. En 1840, se había detenido a la altura del meridiano 98° y había dado un salto hacia el Pacífico. Con posterioridad a 1860, acaecieron muchas cosas que lo llevaron a enfrentar la nueva pradera y la frontera que marcaba la llanura.

El Congreso sancionó una nueva ley agraria que acordaba 160 acres de tierra del Oeste, en forma absolutamente libre de cargo, a quienquiera se afincase en ella, por espacio de cinco años y la cultivara. No era ya a dos dólares ni a un dólar y cuarto el acre, sino gratuitamente.

Las líneas ferroviarias que comunicaban con la región de los llanos y llegaban inclusive más allá, hasta el Pacífico, habían dejado atrás las penurias otrora sufridas para alcanzar esta nueva frontera. Era dable, por ese entonces, depositar a los nuevos po-

bladores, directamente sobre la tierra en que habrían de establecer su finca. Las compañías de ferrocarril querían el mayor número posible de habitantes en el Oeste, pues esto les proporcionaría un movimiento comercial. En consecuencia, pusieron en práctica una campaña publicitaria, según la cual la nueva región venía a ser el paraíso del agricultor (cosa que no coincidía con la verdad). Su pintura, vivamente colorida, de la maravillosa fertilidad de la tierra y de su asombrosa productividad, hizo olvidar a los esparanzados granjeros su vieja noción acerca del Gran Desierto Americano. Salían al encuentro del poblador en ciernes, compañías de préstamos que le facilitaban dinero (a muy elevados porcentajes de interés) para iniciar su instalación. Principió la gran corrida. Volcáronse colonos desde la línea 98°, desde zonas más al Este, desde Europa. La última frontera se aproximaba a su demarcación final.

La invención del alambre de púa posibilitó fincas de 160 acres de superficie. En una región desprovista de madera, inundada de ganado, el problema del cercado se vuelve sumamente importante. Faltando éste existe el inconveniente de que el ganado se expanda por sobre los labrantíos. Las vallas de madera resultaban inabordable, demasiado costosas. El alambre de púa era barato y eficaz. Solucionaba el problema.

El agricultor que, sobre la pradera salvaje, se estableció en la región de los altos pastizales, conquistó para sí las mejores tierras de labranza de los Estados Unidos. El que se corrió más hacia el Oeste, adentrándose en la región de hierbas a ras del suelo tuvo que resolver un problema: la obtención de agua suficiente. El pozo a la antigua usanza, de confección casera, empleado "allá en el pago", con su "viejo balde de roble", de nada servía en la llanura seca. Las napas estaban a demasiada profundidad y el suelo era excesivamente duro. La dificultad se salvó en la década de 1870, con el uso de perforadores de metal que podían practicar un agujero de trescientos pies de profundidad. Pero, siendo el pozo tan hondo, la tarea de elevar el agua, haciendo deslizar la cuerda en la vieja forma resultaba hartamente difícil. Había que inventar un modo mejor. Y éste no debía acarrear un gasto grande porque, por lo general, los agricultores eran gentes pobres. Este escollo se obvió mediante el uso del molino de viento. Era muy barato y extraía agua mientras soplaban el viento. ¡Y cómo sopla en las llanuras!

Se cuenta una anécdota según la cual una persona que se hallaba de visita en una estancia del Oeste encontró, para su agrado, excesivamente fuerte el castigo del viento, así como insostenible su persistencia. No estaba acostumbrada a ese ventarrón. Desesperada, se dirigió a un vaquero y le preguntó: "¿Sopla así, en esta forma, todo el tiempo?"

"No", respondióle el vaquero, "quizás sople de este modo durante una semana o diez días y después cambiará y soplará como los mil demonios por un rato"¹².

El molino de viento se convirtió en algo muy común de ver en la llanura. Ayudó a resolver el problema del agua que afectaba a algunos granjeros y hacendados. En otros puntos del Oeste, la irrigación y el secano brindaron la solución. Existen aún grandes manchones de la llanura que jamás serán aptos para la agricultura, pero que pueden dedicarse y en efecto lo son, a la cría de ganado bovino y lanar.

Inventados el arado de disco, la segadora y otras máquinas agrícolas, hallaron su mayor aplicación en los Grandes Llanos, donde el firme suelo estaba libre de piedras o tocones. Empero, la ausencia de árboles configuró para algunos pobladores una inquietante experiencia. Así resultó en el caso de Beret, en la bellísima historia titulada *Giants in the Earth*: "La anchurosa extensión que se dilataba a lo lejos, interminablemente, en todas direcciones, casi parecía el océano, especialmente en los momentos en que iba cayendo la oscuridad. A ella le traía un poderoso recuerdo del mar y, sin embargo, era muy diferente... Esta pradera informe no encerraba el latido de un corazón, no había cántico de olas, alma capaz de conmover... o interesar... ¿Cómo podrán soportar este lugar los seres humanos?, pensó. ¡Ni siquiera hay algo que permita esconderse detrás!"¹³

El movimiento de los pobladores que se internaban en los Grandes Llanos continuó. En 1890, por primera vez, un consolidado grupo de Estados conectó el Atlántico y el Pacífico entre sí. Había culminado la demarcación de la frontera.

NOTAS

1. Extractado de Paxson, F. L., *History of the American Frontier*, págs. 459, 460. Nueva York, Houghton Mifflin Company, 1924.
2. Webb, W. P., *The Great Plains*, pág. 9. Nueva York, Ginn and Company, 1931.
Descripción del indio de la llanura como guerrero adaptada de obra arriba citada, pág. 67.
3. Irving, Washington, *The Adventures of Captain Bonneville*, Vol. I, Putnam edición 1895, pág. 7. Nueva York, G. P. Putnam's Sons.
ibid., pág. 20.
4. ibid., págs. 92, 98.
ibid., págs. 228-230; Vol. II, pág. 119.
5. Gregg, Josiah, *Commerce of the Prairies*, págs. 188, 189, Vol. XIX de "Early Western Travels 1748-1846", editado por Thwaites, R. G., Cleveland, Arthur Clark Co., 1905.
ibid., págs. 195, 219.
6. Beard, Charles A. y Mary R., op. cit., pág. 588.

7. Extractado de Chittenden, H. M., *The American Fur Trade of the Far West*, Vol. III, pág. 972. Nueva York, Francis Harper, 1902.
8. Declaración formulada por John Sinclair relativa al rescate de la Partida Donner en *Somme Pioneer Recollections of George Lathrop and Luke Voorhees*, Filadelfia, Jacobs & Company, 1927.
9. Extractado de Beard, Charles A. y Mary R., op. cit., pág. 606.
10. Gregg, Josiah, op. cit., pág. 264.
11. "Diagrama de una tropa en camino" extraído de Dale, E. E., *The Range Cattle Industry*, pág. 66. University of Oklahoma Press.
12. Anécdota del viento adaptada de Webb, W. P., op. cit., pág. 22.
13. Rólvaag, O. E., *Giants in the Earth*, págs. 29, 37. Nueva York, Harper & Brothers, 1927.

CAPÍTULO VIII

EL NORTE MANUFACTURERO

“La costumbre de confeccionar estos groseros paños (de lana y de hilo y lana mezclados) en las familias privadas, prevalece en toda la provincia, y en casi todas las casas se manufacturan en cantidad suficiente para el uso de la familia, sin el menor designio de enviar al mercado parte alguna de éstos, pues en cada hogar pululan los niños a los que se pone a trabajar en cuanto están en condiciones de hilar y cardar; y como todas las familias se hallan provistas de un telar, los tejedores ambulantes que viajan por el país, se encargan de dar el acabado al trabajo.”¹

El gobernador Moore decía el 12 de enero de 1767, lo precedente refiriéndose a Nueva York. Era aplicable con igual verosimilitud a las otras colonias del Norte. A partir de las poblaciones más antiguas allí fundadas, hasta bien pasada la Guerra Revolucionaria, la mayoría de las prendas de vestir usadas por casi la totalidad de los norteamericanos se hacían con tela tejida en casa. Pero, según señaló el gobernador, se fabricaba para el uso de la familia, no con la intención de enviarla a la venta en el mercado. En forma similar, muchos otros productos de primera necesidad, tales como el jabón, las candelas, los muebles, los artículos de cuero y la pólvora, eran, o bien hechos en casa, o bien por artesanos locales, con destino a la población del inmediato vecindario. Aún no se había desarrollado aquí la manufactura en su sentido más amplio, o sea en el de fabricar cosas en grandes cantidades con la finalidad de venderlas fuera del radio o de despacharlas al exterior.

En las Colonias del Sur no se manufacturaba prácticamente nada. Los sureños estimaban más productivo dedicar su trabajo al cultivo del arroz y del tabaco y preferían no tomarse siquiera la molestia de las industrias caseras. Lo que Beverly dejó expresado acerca de Virginia resultaba igualmente cierto en lo tocante a las demás colonias del Sur: “Hacen venir de Inglaterra ropas de todas clases... aunque su nación rebose de bosques, encargan, no obstante, todos los artículos de madera que necesitan a Inglaterra; sus armarios, sillas, mesas, taburetes, cofres, cajas, ruedas de carro y todas las otras cosas, comprendiendo inclusive sus escudillas y escobas de abedul.”

Tanto el Norte como el Sur importaban de Europa herramientas finas, bella cristalería, lujosas sedas y brocados, suntuosos efectos de todas clases. Aun después de la Guerra de Independencia, los Estados Unidos seguían siendo fundamentalmente lo que Inglaterra había querido que fuesen, un país que intercambiaba sus materias primas por las mercaderías manufacturadas de otras naciones. Casi toda nuestra mano de obra ingresaba a la agricultura o a la marina mercante; sólo escasa parte se dedicaba a la manufactura y esta ínfima porción se consagraba, en su gran mayoría, a la fabricación de artículos de uso doméstico.

En cambio, Inglaterra se había inclinado, desde temprana data, por la manufactura con miras a la exportación. En su carácter de metrópoli dentro de un imperio creciente, constituía un centro de suministro de mercaderías manufacturadas para sus colonias. Cuando la Revolución Industrial llegó a Inglaterra, ésta vio una excelente oportunidad de persistir en su posición y fortalecerla, como país manufacturero de primera línea. La invención de las nuevas maquinarias le había granjeado gran ventaja sobre las demás naciones, y ésta subsistiría si lograba evitar que los planos fuesen descubiertos en otras partes. Es fácil comprender con qué celo guardó sus secretos.

Entre 1765 y 1789, el Parlamento dictó una serie de estrictas leyes. Las nuevas máquinas, o los planes o modelos de éstas, no debían ser exportados fuera del país... los hombres experimentados que manejaban dichos implementos no debían abandonar Inglaterra... bajo pena de una severa multa y de encarcelamiento. Únicamente Inglaterra habría de beneficiarse con la nueva maquinaria; el propósito era convertirla en obrador del mundo.

Pero existía un tropiezo en este bien desarrollado plan. Se sacaban del país, mediante contrabando, piezas de las maquinarias, y los obreros se deslizaban al exterior, sin ser vistos. El Parlamento no tardó en descubrir que, si bien podía impedir que un hombre trasladase fuera del país, en sus bolsillos el plano de una máquina, nada podía hacer para evitar que éste llevase al exterior, grabado en su cabeza, el plano de una máquina. En 1789, llegó secretamente a los Estados Unidos Samuel Slater, ex obrero de fábricas inglesas. En su mente llevaba grabados los planos de la nueva maquinaria. Instaló en Pawtucket, Rhode Island, la primera hilandería completa, de acuerdo con el plano Arkwright; las máquinas que diseñó y construyó fueron hechas de memoria. Trasladóse de este modo la Revolución Industrial a Norteamérica.²

Pero rara vez se presta la gente a grandes innovaciones mientras no se ve forzada a ello. Siempre tratamos de continuar con algo que nos resulta placentero y provechoso, mientras no varíen esas características. En el siglo XIX, once años después de la instalación de la primera hilandería de Slater, sólo había ocho

fábricas de algodón en todo el país. La manufactura no había arraigado todavía. ¿Por qué?

En amplia medida esto obedecía al hecho de que podíamos importar mercaderías más baratas que las que nos hallábamos en condiciones de fabricar nosotros mismos, y también de que la agricultura y la marina mercante rendían, en esos momentos, más provecho que en cualquier época anterior. Tomemos por caso la historia del gallardo navío Betsy. En 1797, este barco de menos de cien toneladas, fue conducido alrededor del mundo por una tripulación compuesta de treinta mozos, entre los cuales el mayor contaba veintiocho años de edad. Entre ellos habían "juntado" \$ 8.000. Regresaron a su patria, cumplido su viaje comercial, con una ganancia de \$ 120.000. ¿Para qué entrar en la manufactura?

En 1793, estallaron las hostilidades entre Francia e Inglaterra y pronto, prácticamente todos los países del occidente de Europa, estaban participando en la contienda. Ello entrañaba una brillante oportunidad para nuestros granjeros y mercaderes y no dejaron de aprovecharla. "Mientras las grandes naciones comerciales luchaban entre sí por la supremacía en el comercio de expedición del mundo, Norteamérica escapó con el hueso por el cual disputaban."³

Nuestros barcos, con sus bodegas cargadas hasta el tope de materiales para hacer el pan, de carnes y otras provisiones, recorrieron el océano, en aceleradas travesías de ida y vuelta. Los beneficios eran enormes. Las naciones en guerra estaban dispuestas a pagar fantásticos precios por cereales, carne, algodón, lana, cualquier materia prima. La harina subió de golpe, de \$ 5,41 a \$ 9,12, la barrica. ¿Por qué dedicarnos a la fabricación local cuando los productos agrícolas rendían precios tan altos y nuestros navíos regresaban con un cargamento de mercaderías manufacturadas a bajo costo? Perseveramos en la agricultura y el comercio y ello nos agradaba. La marina mercante norteamericana adquirió colosal incremento: de 202.000 toneladas en 1789, a 1.425.000 toneladas en 1810, y cada una de esas toneladas se construía en los Estados Unidos.

Aquella fue una edad de oro, pero tocó a su fin aproximadamente en el año 1808. Inglaterra expidió órdenes en el sentido de que ningún barco neutral podía comerciar con Francia o sus aliados y Francia, a su vez, expidió órdenes prohibiendo el comercio de los barcos neutrales con Inglaterra o sus aliados. Nuestras naves intentaron romper el bloqueo, pero el asunto presentaba mal cariz. Cerca de 1.600 barcos norteamericanos fueron capturados.

Thomas Jefferson, entonces presidente de los Estados Unidos, recomendó al Congreso la promulgación del Acta de Embargo, plan cuyo propósito era obligar, tanto a Francia como a Inglaterra, a que levantasen el bloqueo. La idea consistía en que nosotros nos

abstuviéramos de entrar con nuestras naves en puertos extranjeros, con lo cual, careciendo de nuestros abastecimientos, las naciones en guerra pronto desfallecerían de hambre. La pusimos en práctica. Cortamos los viveres a Europa, pero al mismo tiempo nos vimos privados de sus mercaderías. Más tarde, cuando declaramos la guerra a Inglaterra (1812-14), nuestro comercio exterior quedó casi enteramente destruido. Entre 1808 y 1814, descendieron progresivamente nuestras importaciones de mercaderías manufacturadas. Ahora estábamos obligados a aprender a confeccionar artículos para nuestro uso.

Los traficantes y mercaderes, cuyos barcos se mecían ociosos en los puertos, enfrentaban ahora el problema de resolver la forma en que dispondrían de su dinero extra. Qué hacer con el dinero excedente siempre representa un apremiante conflicto para quienes lo poseen. Podían colocarlo en el banco y extraer el porcentaje normal de interés. O podían correr un gran riesgo y ensayar sus alas en la manufactura. Por el momento, la marina mercante había muerto; la manufactura era algo nuevo, pero al parecer prometía. Las fábricas locales tendrían que abastecer al país de aquellas mercaderías que anteriormente procedían de Inglaterra y del resto de Europa ahora hechas desaparecer por la guerra. Tenía visos de oportunidad capaz de devengar pingües ganancias y algunos mercaderes se zambulleron en ella. Tomaron el capital que habían acumulado por medio del comercio y lo invirtieron en fábricas y maquinarias. Las tejedurías brotaron como por encanto. "Cual si se tratara de hongos, multiplicáronse los establecimientos para la manufactura de mercaderías de algodón, paños de lana, artículos de hierro, vidrio, alfarería y demás."⁴ Fue durante este período que, por primera vez, prendió el sistema fabril de manufactura en los Estados Unidos.

Se implantó inicialmente en Nueva Inglaterra y los Estados Atlánticos del Centro, porque los manufactureros en ciernes hallaron allí cuanto necesitaban.

¿Energía para el funcionamiento de las máquinas? Allí mismo, en su puerta trasera, por así decirlo, había energía fluvial disponible en todas partes, aportada, ora por los ríos de menor arrastre ora por los de gran caudal, con sus rápidas corrientes y numerosas cascadas. En los veloces ríos podían ver motores para sus maquinarias.

¿Buenos puertos donde recibir materias primas y dar salida a las mercaderías terminadas? Abundaban en Nueva Inglaterra y en los Estados Atlánticos del Centro.

¿Caminos o canales hacia el creciente Oeste, donde era imperiosa la necesidad de manufacturas? Precisamente en esos momentos, construíanse, como en ningún período anterior, puentes,

portazgos y canales en Nueva Inglaterra y en los Estados Atlánticos del Centro.

¿Proximidad a las grandes ciudades cuya densa población significaba a la vez un mercado para las mercaderías y una fuente de mano de obra? Las mayores ciudades de la época figuraban en Nueva Inglaterra y en los Estados Atlánticos del Centro.

Todo esto se sumó para que la región nordeste fuera exactamente el emplazamiento elegido por casi todos los manufactureros que se iniciaban. Sus seguidores también fueron, naturalmente, derivando hacia allí, especialmente por cuanto se intensificó la necesidad de carbón y hierro y estos esenciales elementos se encontraban dentro de la región o en sus cercanías. Por tanto, instaláronse en Massachusetts, Nueva Hampshire, Rhode Island y Connecticut tejedurías de algodón y lana, fábricas de armas de fuego, relojes de pared y pulsera, etc.; en Pennsylvania, Nueva York y Nueva Jersey fundiciones de hierro, tejedurías de seda y fábricas de calzado, sombreros, clavos, botones y mil cosas más. La Revolución Industrial había llegado a Norteamérica.

Muchos sabios habían escrito que no se produciría en Norteamérica la manufactura en gran escala, mientras abundaran buenas tierras, obtenibles por muy poco dinero. Tal la opinión sustentada por Benjamín Franklin, quien escribió en 1760:

Las manufacturas se fundan en la pobreza. En un país, es la multitud de pobres desprovistos de tierras... la que debe trabajar para otros a bajo jornal o morirse de hambre y la que permite a los promotores llevar adelante la manufactura...

Pero ningún hombre que pueda ser dueño de una porción de tierra propia, suficiente para que, mediante su trabajo, subsista en la abundancia su familia, es lo bastante pobre como para transformarse en obrero manufacturero y trabajar por cuenta de un patrón. De ahí que mientras haya en América tierra en profusión para nuestro pueblo, jamás podrán existir manufacturas de alguna cuantía o valor.

Este argumento suena razonable; sin embargo, Franklin se equivocaba en parte. ¿Por qué? Porque no previó la Revolución Industrial.

"Las máquinas cardadoras, devanadoras e hiladoras ofrecían un manejo tan sencillo que los únicos adultos que se necesitaban en la hilandería eran los sobrestantes y mecánicos de reparaciones. Almy y Brown que comenzaron (en 1791) con 9 niños, empleaban, en 1801, más de 100, entre las edades de 4 y 10 años. No podían dejar a los niños sin la presencia de por lo menos una persona adulta, de modo que colocaron toda su maquinaria en un solo recinto, donde requerían únicamente un sobrestante."

En consecuencia, los niños constituyeron una salida en lo relativo a la dificultad originada por la falta de mano de obra. Harriet Martineau, viajera inglesa que pasó por Estados Unidos

entre los años 1834 y 1836, nos da cuenta de otro recurso. "En Norteamérica no es costumbre que la mujer (excepto la esclava) trabaje fuera de casa. Se ha mencionado que los hombres jóvenes de Nueva Inglaterra emigran en gran número al Oeste, dejando una desmedida proporción de población femenina, cuya cifra no ha logrado llegar a mi conocimiento... Baste saber que hay, en seis a nueve Estados de la Unión, muchas más mujeres que hombres. Existen motivos para creer que antes de la institución de las fábricas tuvo lugar mucho sufrimiento silencioso, ocasionado por la pobreza; y que éstas brindan un recurso muy bien acogido por algunos millares de muchachas..."⁵

Las mujeres pasaron, de las ruecas y telares de sus casas, a las fábricas; asimismo fueron ingresando gradualmente a otras industrias. Hacia 1860, trabajaban en el elevado número de un centenar de oficios diferentes. El empleo de mujeres y niños no tuvo origen en este país. Empezó en Inglaterra, donde fueron tomados, en primer lugar, para trabajar en las fábricas porque sus jornales resultaban más bajos que los de los hombres. Aquí también se los conchabó por la misma razón, pero principalmente debido a que la mano de obra masculina escaseaba más. Alexander Hamilton, primer secretario del Tesoro de los Estados Unidos, había argumentado en favor del establecimiento de fábricas, en su "Informe sobre las manufacturas", aduciendo que proporcionaría trabajo a mujeres y niños. Dijo: "Merece señalarse particularmente que, en general, se vuelven las mujeres y los niños más útiles y estos últimos más fácilmente útiles, por intermedio de los establecimientos manufactureros, que lo que resultarían de otro modo. Según el cómputo realizado, del número de personas empleadas en las manufacturas de algodón de Gran Bretaña, cuatro séptimos están constituidos casi enteramente por mujeres y niños, de entre quienes la mayor proporción corresponde a los niños, y muchos de ellos de tierna edad."

Los lectores del *Massachusetts Spy*, en las décadas de 1820 y 1830, estaban familiarizados con los PEDIDOS DE OPERARIOS publicados por las hilanderías de algodón, que usualmente solicitaban "familias de 5 ó 6 niños cada una". El tipo de mano de obra "familiar" era ampliamente usado en las tejedurías de Nueva Inglaterra.

Todo miembro de la familia mayor de 7 u 8 años, trabajaba en la fábrica. La mano de obra de que disponía Slater en 1816 era típica de una hilandería "familiar". Estaba constituida por:

- 1 familia, 8 de cuyos miembros trabajaban;
- 1 familia, 7 de cuyos miembros trabajaban;
- 2 familias, en cada una de las cuales trabajaban 5 miembros;
- 4 familias, en cada una de las cuales trabajaban 4 miembros;
- 5 familias en cada una de las cuales trabajaban 3 miembros;

8 hombres solteros;
4 mujeres solteras 6.

Las viviendas o alojamientos que las dichas familias ocupaban en los centros hilanderos, a menudo pertenecían al manufacturero o a la compañía propietaria de la fábrica. Otros dueños de fábricas preferían la "casa de pensión", arreglo para obreras solamente. Una persona que visitó los Estados Unidos en el año 1836 nos la describe.

Las compañías manufactureras ejercen la más cuidadosa supervisión sobre estas muchachas. Ya he dicho que, doce años atrás, no existía Lowell; cuando, por consiguiente, se instalaron las fábricas, también se tornó necesario proveer alojamiento para las operarias y cada compañía ha edificado con este propósito un número de casas dentro de sus propios límites, a ser usadas exclusivamente en calidad de pensiones, para ellas. Aquí se hallan al cuidado de la mujer que gobierna la casa, a quien la compañía abona un sueldo, a razón de un dólar y cuarto por semana (de 1/3 a 1/2 de sus jornales) por cada pensionista, suma que se descuenta de los jornales semanales de las muchachas. Cada una de estas amas de llaves, generalmente viudas, es responsable de la conducta de sus pensionistas... Cada compañía tiene sus normas y reglamentos... Tomaré por caso las de la Compañía Lawrence... Mayo 21, 1833... Artículo 2: "Todos los aguardientes quedan prohibidos dentro de los límites de la compañía, excepto cuando los prescriba un médico. Se prohíben asimismo en sus límites y en las casas de pensión todos los juegos de azar y de naipes"... El artículo trece establece que toda persona del sexo femenino empleada por la compañía debe residir en una de las casas de pensión de la compañía, concurrir regularmente al oficio divino y observar rigurosamente las reglas Sabáticas... Artículo catorce... prescribe que las puertas sean cerradas a las diez...7

A medida que fueron apareciendo más fábricas, se produjo la escasez de mano de obra que Franklin había predicho. Aun las mujeres jóvenes se conseguían difícilmente. Los manufactureros enviaron agentes a los distritos del país, con la misión de juntar muchachas campesinas que viniesen a trabajar a los centros fabriles. Los agentes recibían un tanto por cabeza, por cada obrera que trajesen al regresar. La *Voz de la Industria*, de Lowell, en su edición del 2 de enero de 1846, presentó quejas en lo concerniente a los métodos empleados por estos agentes.

Observando un carromato de singular aspecto, "largo, bajo, negro", que pasaba por la calle, inquirimos a su respecto y fuimos informados de que se trataba de lo que denominamos un "negrero". Efectúa viajes regulares al norte del Estado, recorriendo Vermont y Nueva Hampshire, con un "comandante" cuyo corazón debe de ser tan negro como su oficio, a quien se le paga un dólar por cabeza por todo lo que trae al mercado, y más en relación con la distancia, si las traen desde una distancia tal que no les permita regresar fácilmente. Esto se consigue "enarbolando falsos colores" y haciendo ver a las jóvenes que pueden atender más maquinaria que la posible, que el trabajo es tan limpio y tan altos los jornales, que les será

dado vestirse de seda y pasar la mitad del tiempo leyendo. Y bien, ¿es eso verdad? Dejad que contesten las muchachas que han sido así engañadas.

Existía otro método mediante el cual se solucionaba la escasez de obreros. Puesto que no lograban obtener mano de obra para ejecutar el trabajo, inventaron máquinas que lo hicieran en su reemplazo. Por doquier inventábase aparatos pero los dispositivos dados a luz por el ingenio yanqui, a los efectos de ahorrar mano de obra, fueron tantos y tan importantes que toda Europa enfocó su atención en esta dirección. Whitworth y Wallis expresaron, en sus informes oficiales dirigidos al gobierno británico (1854):

...hay que reconocer en el inventor norteamericano, para gran crédito suyo, su capacidad de afrontar las necesidades del caso, y solucionar la falta de trabajo manual, tan mezquino en la actualidad...

...En lo que a esto se refiere nos brinda una ilustración la máquina para la manufactura de costales sin costura, en los que se embolsan cereales, describiéndose el telar que los produce como un perfecto mecanismo de marcha automática, o autómeta, que comienza la bolsa y continúa el proceso hasta completar el trabajo.

Nos proporciona otra curiosa ilustración de esta acción automática la manufactura en Waterbury de horquillas para sujetar el cabello de las damas... Estas horquillas se fabrican a razón de 180 por minuto.

Llevamos también a la atención del lector la máquina automática para colocar el pie a los botones... Estas operaciones se completan a razón de 200 por minuto, consistiendo la única atención requerida, en el trabajo de una persona que se ocupa de alimentar la máquina con los discos correspondientes y el alambre...

Quizás baste referirse a las mejoras introducidas en los mecanismos de hilar, las cuales permiten que un hombre atienda una bobinadora que contiene 1.088 husos, hilando cada uno de éstos tres madejas o sea en total 3.264 madejas diarias; de modo que, comparado con las operaciones del más experto hilandero de Hindostán, el operario norteamericano puede cumplir la labor de 3.000 hombres.

Muchas industrias fueron completamente revolucionadas por el gran número de dispositivos concebidos con la finalidad de ahorrar mano de obra, que se desarrollaron de 1790 a 1860. Hubo algunas invenciones sumamente importantes que cambiaron radicalmente el método de labor, y también incontables dispositivos de orden menor adicionados a máquinas viejas, a fin de mejorarlas. Los registros de la Oficina de Patentes de los Estados Unidos muestran lo que ocurrió. En el plazo de veinte años, de 1790 a 1810, otorgó un término medio de 77 patentes anuales; durante los diez años que transcurrieron de 1850 a 1860, esta cifra se elevó a 2.300 por año.

En 1812, al obtener Eli Whitney un contrato del gobierno para la fabricación de diez mil mosquetes, ya había ideado otro sistema, siempre destinado a librarse de la necesidad de artesanos idóneos y, al propio tiempo, discurrido con el objeto de acelerar

la producción. Tratábase del plan de las piezas intercambiables, tan común en la actualidad. Whitney manifestó que fabricaría las mismas piezas de armas diferentes, como por ejemplo, la llave, tan similares entre sí cual si constituyeran sucesivas impresiones de un grabado en lámina de cobre⁸.

Por el libro *Travels in New England and New York*, que escribió Dwight, nos enteramos de que Whitney puso en práctica su plan:

"En la fábrica (la de Eli Whitney, situada en New Haven, Connecticut) los mosquetes se hacen en forma a mi entender singular... se emplean máquinas para el martilleo, el corte, la perforación, el bruñido, el pulido, etc., etc.

"La proporción y la posición relativa de las diversas piezas de los disparadores, son tan exactamente iguales y los tornillos, resortes y otros componentes se hacen tan similares, que pueden ser transferidos de un disparador y ajustados en otro, sin alteración material alguna."

Así, provista de la mano de obra aportada por mujeres y niños y por hombres, en el curso de su temporada libre del trabajo agrícola, y con el auxilio de la invención de innumerables mecanismos, la manufactura tuvo comienzo en la zona nordeste de los Estados Unidos. A raíz de la nutrida entrada de inmigrantes abierta por la década de 1820, empezó a tomar allí incremento más firme. La mano de obra proporcionada por el inmigrante hizo posible el desenvolvimiento de un sistema fabril, en escala mayor que en cualquier otro momento previo. Había cierto tipo de industria pesada en el cual no podía emplearse la mano de obra brindada por mujeres y niños. Era necesario el trabajo de los hombres y los inmigrantes ayudaron a suministrarlo. Hacia 1860, el 21 por ciento de la población, tanto de Massachusetts como de Rhode Island ¡era nativo de países extranjeros! Los aguardaban empleos de fábrica, no bien entraba el barco a la dársena. Ellos necesitaban esas plazas y éstas, a su vez, necesitaban ser llenadas por ellos.

Si algunos de los inmigrantes habían trabajado en tejedurías inglesas, experimentarían probablemente una grata sorpresa ante las condiciones imperantes aquí. En Inglaterra había continuamente un copioso abastecimiento de mano de obra, de modo que, desde el comienzo mismo, el obrero recibía jornales de hambre por largas horas de labor en fábricas insalubres. En Estados Unidos donde regía invariablemente una falta de mano de obra, se pagaba a los obreros jornales relativamente elevados, a fin de atraerlos a las fábricas. Los hombres recibían un promedio de 83 centavos a un dólar diarios, las mujeres alrededor de \$ 2 a \$ 2,50 por semana, y los niños de \$ 1,50 a \$ 2 semanales. (Estos salarios eran aproximadamente, de un tercio a un medio, más elevados que los

de Inglaterra.) Pero a pesar de ser aquí mejores las condiciones que en Inglaterra, nuestro país no constituía, ni por asomo, el paraíso de los trabajadores.

En los primeros años del siglo XIX, la jornada empezaba en las fábricas textiles de Nueva Inglaterra a las 5 de la mañana y terminaba a las 7.30 de la tarde. A las 8 de la mañana se concedía media hora para desayunar y, al mediodía, otra media hora para almorzar. Tal el horario de todo operario, ya fuese éste viejo, hombre, mujer o niño.

Se procuraba frecuentemente estafar a los trabajadores. Una práctica muy común consistía en pagar en efectivo sólo parte de los jornales correspondientes y la otra en billetes que servían, únicamente, para efectuar compras en los almacenes de propiedad del manufacturero o de la compañía. La triquiñuela residía en el hecho de que, muy a menudo, los precios de las mercaderías que vendían esos almacenes eran mucho más altos que en otros comercios, pese a lo cual, los obreros tenían que comprar allí.

Otro oscuro designio en difundido uso era el de retener el salario del obrero; vale decir que trabajaba por espacio de un mes y se le abonaban sólo dos semanas, quedando siempre una mora de dos semanas de pago. De esta manera, se obligaba al trabajador a depender más de la fábrica, alejando, en consecuencia, la posibilidad de su retiro. "En la Compañía Manufacturera Coheco si se retiraban sin haber dado 2 semanas de preaviso, perdían el derecho a 2 semanas de pago. Sin embargo, los patronos no estaban obligados a pasar ninguna notificación previa de despido." ⁹ Ni abonaban el despido al obrero dentro de un plazo más breve que dos semanas, a partir de la fecha de su exoneración.

Al tiempo que ingresaban a las fábricas más y más inmigrantes, las condiciones se tornaban paulatinamente peores. Una vez que no costó conseguir obreros, los dueños de estos establecimientos pudieron convertirse en tiranos que ejercían su poder. Pudieron forzar a los hombres, necesitados de los empleos que tenían para ofrecer, a proceder exactamente como se les ordenara. En 1851, colgóse en los portones de entrada de una de las fábricas de Lowell, justo antes del Día de Elecciones, este letrero:

QUIENQUIERA, EMPLEADO POR ESTA CORPORACION, VOTE EL PROXIMO LUNES POR EL PROGRAMA BEN BUTLER DE 10 HORAS, SERA DESPEDIDO.

Si lo único que se levantaba entre uno y el hambre era un empleo, no hay duda de que vencería la inclinación de obrar según lo que ordenara el patrón.

A medida que fueron apareciendo más fábricas, bajó el precio de las mercaderías manufacturadas. Los fabricantes, lanzados a los negocios en busca de ganancias, trataron en toda forma de

disminuir los gastos. Un modo efectivo de hacerlo fue a través del uso de maquinaria mejorada. Otro, obligar a los trabajadores a atender más máquinas por el mismo jornal. Aplicáronse ambos métodos. Por ejemplo, en la industria del algodón, entre los años 1840 y 1860, el consumo de materia prima por huso aumentó un 50 por ciento; el número de husos atendido por cada obrero se elevó en un 33 1/3 por ciento (así, un trabajador que anteriormente manejaba seis máquinas ahora vigilaba ocho); de esta manera la cantidad de yardas producida por cada obrero superaba en un 26 por ciento a la de antes, sin embargo, sus jornales sólo habían aumentado un 2 por ciento.

Los capitalistas se dedicaban a los negocios para hacer dinero. Su idea era obtener un precio lo más alto posible por mercaderías que les costasen lo menos posible. Cuanto más bajos los salarios de sus obreros, menor el costo de producción de sus mercaderías y más elevadas las ganancias. El capital y el trabajo tenían por delante una pugna muy larga, muy enconada, en lo concerniente a la cuestión de los jornales. Esa lucha prosiguió hasta nuestros días y aún no ha concluido.

Hacia 1860, la región nordeste de los Estados Unidos se había convertido en centro manufacturero del país. El comercio marítimo y la agricultura siguieron practicándose como antes, pero la manufactura creció a pasos agigantados. Era una región idealmente propicia; había allí energía, proporcionada por los ríos, madera, carbón, hierro y otros metales imprescindibles; capital que aguardaba ser invertido; un mercado en desarrollo constantemente agrandado por la ola de inmigrantes que inundaba el país; una fuerte marina mercante, avezada en el transporte de mercaderías; no había allí impedimentos, del tipo común en Europa, restricciones de ninguna clase impuestas por un gobierno hostil, y cualquiera podía entrar en el negocio que se le ocurriera, en cualquier momento, en cualquier lugar, sin aprendizaje, admisión o licencia; el vapor tenía libre escape, aquí cabían todas las oportunidades de negocios en gran escala.

Obsérvense algunas significativas cifras:

Año	Valor de mercaderías manufacturadas en los EE. UU. (por lo menos dos tercios procedentes de la región nordeste)
	u\$s.
1810	198.613.471
1840	483.278.215
1860	1.885.861.676

NOTAS

1. Extractado de Tryon R. M., *Household Manufacture in the United States 1640-1860*, pág. 101. University of Chicago Press, 1917.

2. Adaptación de Bogart, E. L., *Economic History of the American People*, págs. 390, 391. Nueva York, Longmans, Green and Co., 1930.
3. Referencia al asunto del "Betsy", adaptada de Beard, Charles A. y Mary R., op. cit., pág. 661.
Extractado de Bogart, E. L., op. cit., pág. 249.
4. Warden, D. B., *Statistical, Political and Historical Account of the United States*, Edinburgh, Constable & Co., 1819.
5. Franklin, Benjamín, *Canadian Pamphlet*, 1760.
Ware, Caroline F., *Early New England Cotton Manufacture*, pág. 23, Nueva York, Houghton Mifflin Company, 1931.
Martineau, Harriet, *Society in America*. London, Saunders and Otley, 1837.
6. Ware, Caroline F., op. cit., pág. 199.
7. Chevalier, Michael, *Society, Manners and Politics in the United States*. Boston, Weeks, Jordan & Co., 1839.
8. Arreglo de *Official Reports to the British Government, 1854*, Whitworth and Wallis, según cita en Callender, G. S., *Economic History of the United States*, págs. 482-484. Nueva York, Ginn and Company, 1909.
9. Ware, Caroline F., op. cit., pág. 264.
Ibid. pág. 268.

CAPÍTULO IX

EL SUR AGRÍCOLA

¿Qué rumbo tomaba esta creciente corriente de mercaderías manufacturadas? ¿Quién compraba el volumen, incesantemente henchido, de objetos fabricados? Parte de éste iba al Sur, según nos enteramos a través de la pluma de un excitado sureño:

Queremos Biblias, escobas, cubos, libros y vamos al Norte; queremos plumas para escribir, tinta, papel, obleas, sobres y vamos al Norte; queremos zapatos, sombreros, pañuelos, paraguas, cortaplumas y vamos al Norte; queremos muebles, loza, cristalería, pianos y vamos al Norte; queremos juguetes, cartillas, textos escolares, trajes a la moda, maquinarias medicinas, lápidas y mil otras cosas y vamos al Norte a buscar todo esto¹.

Hinton R. Helper, la persona que en el año 1857 escribió lo arriba transcrito, trataba de hacer notar a los sureños que comprar cosas al Norte significaba ayudar a que el Sur se empobreciera con el consiguiente enriquecimiento de la región citada en primer término. Quería que los sureños fabricasen ellos mismos los artículos, para su uso propio. Esta parece una buena idea. ¿Por qué no se había dedicado el Sur, al igual que el Norte, a la manufactura?

La respuesta reside parcialmente en el hecho de que el Sur descubrió que podía cultivar un producto que tenía demanda en todo el mundo. Ordinariamente el agricultor debe afrontar dos grandes preocupaciones: una, producir su cosecha y otra, colocarla en venta. Este no era el caso del cultivador de algodón del Sur. La venta de algodón en bruto, no planteaba problema alguno. La ropa de seda, lana o lino costaba mucho, pero la de algodón resultaba lo bastante barata como para venderla a los más pobres de entre los pobres. Las nuevas máquinas textiles instaladas en Inglaterra, Francia y el norte de los Estados Unidos, se mostraban ávidas de algodón en bruto. Los sureños consagraron prácticamente todo su tiempo y toda su energía a lo que prometía ser el más lucrativo negocio, el cultivo de algodón en bruto para alimento de las máquinas que confeccionarían prendas de vestir para todo el mundo. Hacia 1860, el algodón era el rey del Sur.

Y con toda razón. No había en la tierra entera lugar mejor indicado para el cultivo del algodón. ¿Requería la planta un clima cálido? El Sur contaba con una larga temporada de crecimien-

to, calurosa en verano, así en el día como en la noche. ¿Era menester tiempo seco en la época de recolección? El Sur ofrecía otoños secos. ¿Padecía el agricultor la plaga ocasionada por los insectos? El Sur se caracterizaba por inviernos cortos, de fuertes heladas que destruían esas plagas. Todo era ideal, un clima perfecto, un suelo fértil y abundancia de precipitaciones pluviales, en el momento preciso. ¿Resultado? Los dos millones de libras de algodón, producidos en el Sur durante el año 1789, habían saltado a dos mil millones en 1860. El algodón era el rey del Sur.

El arroz y el tabaco, antaño los dos grandes renglones del Sur, continuaban cultivándose. Se había ensayado también, exitosamente, el cultivo del azúcar en Luisiana, en las proximidades de la boca del Mississippi. Pero la mayoría de los plantadores concentraron su atención en el algodón. Un viajero que pasó por el Sur en el año 1827, advirtió con tanta asiduidad la presencia del algodón, que jamás logró olvidarlo. Escribió a un amigo, describiéndole su viaje:

Cuando dí mi último paseo por los muelles de Charleston (Carolina del Sur) y los contemplé abarrotados con montañas de algodón y vi a todos vuestros depósitos, vuestros buques, vuestras embarcaciones a vapor y las que recorren los canales, atestados y crujiendo bajo el peso del algodón, regresé al hotel de Plantadores donde me encontré con que los cuatro diarios, así como la conversación de los huéspedes, rezumaban algodón! ¡Algodón! ¡Algodón!... A partir de esto continué mi itinerario topándome casi exclusivamente con campos de algodón, demotadoras de algodón, carretones que transportaban algodón... Arribé a Augusta (Georgia) y al ver carros de algodón en Broad Street, ¡laneé un silbido!... Pero esto no fue todo; había más de una docena de barcos a remolque en el río, con más de mil balas de algodón en cada uno y varios vapores que llevaban un cargamento aún mayor... Y Hamburg (según dijo un negro), teniendo en cuenta su tamaño, era peor, pues me costó determinar qué era lo más grande: si las pilas de algodón o las casas. Al abandonar Augusta, sorprendí una multitud de plantadores de algodón provenientes de Carolina del Norte y del Sur y de Georgia, junto con numerosas cuadrillas de negros que se dirigían a Alabama, Mississippi y Luisiana, "donde no están agotadas las tierras del algodón". Aparte de esta gente, sorprendí una cantidad de carretones para el transporte de algodón, ya vacíos, de regreso al punto de partida y muchísimos, cargados de algodón, camino a Augusta 2.

El remitente de la carta prosigue su relato. Atraviesa Alabama, Mississippi, Luisiana y Arkansas y en todas partes ve algodón, oye hablar de algodón y sueña con algodón, ¡por espacio de setenta días con sus correspondientes noches! El algodón era el rey del Sur.

En la década de 1790, el rico plantador que se proponía cultivar algodón en gran escala, enfrentaba el problema de la obtención de mano de obra, lo mismo que el capitalista del Norte. Había muchos hombres pobres que deseaban cultivarlo, pero no

en beneficio de otra persona. Mientras abundaran tierras desocupadas, a su disposición, prácticamente con sólo tomarlas, no tenían voluntad de trabajar en calidad de peones, bajo las órdenes de otro hombre. Mientras que el manufacturero del Norte solucionó el problema que le planteaba la mano de obra con el empleo de mujeres, niños, hombres en su temporada libre, y máquinas en reemplazo de obreros e inmigrantes, el plantador sureño recurrió a los esclavos negros.

El primer cargamento de esclavos de color había llegado a nuestro país en 1619. Durante muchos años el suministro no fue sobreabundante. Los negros y los sirvientes escriturados de raza blanca, trabajaban en los campos, a la par de sus amos blancos. Hasta el año 1690, había más sirvientes blancos que esclavos de color en el Sur. En esa época, muchos plantadores de Carolina del Sur se dedicaron a la producción de arroz en los pantanos que bordeaban la costa. El cultivo de arroz demandaba una extenuante labor, bajo la acción de un tórrido clima que, con frecuencia, incubaba el germen de la malaria. Se juzgaba lo más apropiado para la firme rutina de todo el año en los arrozales, el uso de cuadrillas de negros, conducidas por un sobrestante o capataz blanco. Importáronse, de consiguiente, más y más negros. Los cultivadores de tabaco también habían recurrido a la mano de obra aportada por esclavos negros, ante la falta de obreros blancos duraderos. Hacia fines del siglo XVIII, había en el Sur muchos más esclavos de color que escriturados blancos.

Los tenedores sureños de esclavos cultivaban arroz, tabaco, azúcar o algodón porque, al igual que los capitalistas del Norte, querían hacer dinero. Contaban, por una parte, con una producción fácilmente vendible y, por otra, con un tipo especial de mano de obra para obtener esa producción. Ello dio por resultado natural que incrementasen el sistema de la plantación.

¿De qué modo difería una plantación de un establecimiento agrícola? En la plantación se cultivaba un solo producto principal, tabaco, arroz, azúcar o algodón, que se ponía a la venta en su totalidad. En una granja podía producirse una variedad de cosas, tales como trigo, maíz, heno, queso y cerdos, algunas para la venta y otras para uso de la familia. En la plantación, el cuerpo de trabajadores era numeroso, cuanto más numeroso mejor. En la granja había pocos peones que ayudaban al agricultor en su faena personal. En la plantación, la nutrida cuadrilla de obreros trabajaba de sol a sol, día tras día, cumpliendo una sostenida rutina que se prolongaba todo el año, siempre bajo cuidadosa supervisión. En la granja, no era tan regular la rutina y solían advenir semanas enteras en que mermaba la labor.

Los sureños habían adoptado el sistema de la plantación porque se adecuaba mejor a la combinación de sus particulares mo-

nocultivos con la mano de obra que proporcionaba el esclavo.

Los negros reciénvenidos de África demoraban en aprender la modalidad del hombre blanco; sus descendientes en los Estados Unidos no recibían educación. Dado que no se otorgaba a los negros la oportunidad de aprender, sus amos creían, erróneamente, que no eran capaces de ello. Los dueños de esclavos coincidían con el parecer de Cairnes, el economista inglés, quien escribió en 1861: "...la dificultad de enseñar algo al esclavo es tan enorme que la única posibilidad de tornar provechosa su labor estriba, cuando ha aprendido una lección, en aplicarlo a esa lección toda su vida. En consecuencia, allí donde se empleen esclavos no puede haber variedad de producción. Si es tabaco lo que se cultiva, éste se convierte en el renglón exclusivo y es tabaco lo que se produce, sea cual fuere el estado del mercado y la condición del suelo"³.

La mano de obra del esclavo tendió a imponer en el Sur el cultivo de "una sola cosecha". Su trabajo debía configurar todo el tiempo una firme rutina, que se planeaba para él, paso a paso. Esto daba buen resultado en el caso del algodón, que requería atención y trabajo permanentes casi todo el año. No habría sido satisfactorio en lo relativo al maíz u otros granos, los cuales involucraban varios meses de inactividad. En los lugares donde esta temporada de trabajo flojo permitía que las manos permaneciesen ociosas, ello acarrearba pocas pérdidas, pero el tenedor de esclavos no podía darse ese lujo. Había comprado sus siervos y debía alimentarlos, vestirlos y alojarlos todo el tiempo, hubiese trabajo o no. Sabía que no obtendría ganancias mientras no organizara de tal modo las faenas de su plantación que todos sus esclavos, jóvenes y viejos, tuviesen ocupación permanente.

El algodón la proveía durante todo el año y permitía la organización en gran escala. Los esclavos trabajaban sólo por obligación. Cuando el amo levantaba la vista de sus manos, éstas mostraban propensión a apartarse de la labor. Por consiguiente, el esclavo necesitaba ser estrictamente vigilado. Alguien, ya fuere el propio plantador o un capataz conchabado, debía encargarse de tal vigilancia. Para el plantador constituía una cuestión de simple aritmética comprender que cuantos más trabajadores pudiese amontonar, colocándolos bajo la supervisión de un capataz, más barato le resultaría. En este aspecto, volvía a denotar su eficacia la planta de algodón. Si bien un solo peón podía cultivar de treinta a cuarenta acres de maíz, únicamente estaba en condiciones de atender de cinco a diez acres de algodón. Lo cual significaba, evidentemente, que la distancia que mediaba entre los braceros dedicados a la producción del algodón era mucho menor que en el caso del maíz. El tenedor de esclavos advirtió que sus costos se reducirían, acrecentándose sus beneficios, si la cuadrilla de ne-

gros de que dispusiera era todo lo numerosa que permitiese la vigilancia de un solo hombre. Tonto sería pagar un capataz para que manejase ocho o diez trabajadores cuando podía, con la misma facilidad, manejar treinta o treinta y cinco. La planta de algodón admitía la organización en gran escala.

Los tenedores de esclavos vieron, con mucha claridad, que cuanto mayor la cuadrilla, más reducidos los gastos per cápita y más lucrativos los beneficios; surgió, luego, la idea de comprar más negros, a los fines de cultivar más algodón para comprar más negros con que cultivar más algodón y así sucesivamente. Se hizo evidente que el camino hacia el aumento de los beneficios, consistía en el sistema de la plantación, con el empleo de grandes cuadrillas de negros dedicados a una incesante rutina, bajo la supervisión de un sobrestante, a los efectos de la producción de un monocultivo destinado a la venta. J. S. Buckingham, viajero inglés que recorrió el Sur en el año 1842, describe una plantación que visitó:

Todos los esclavos están en pie al amanecer; y toda persona apta para el trabajo, desde los 8 ó 9 años de edad, eu adelante, se dirige a sus diversos puestos de labor en los campos. No regresan a sus casas ni a la hora del desayuno, ni a la del almuerzo; un grupo de negros designados a tal efecto, les preparan la comida en el campo. Prosiguen así trabajando hasta el anochecer y regresan entonces a sus viviendas. No hay asueto el sábado a la tarde, ni en ninguna otra fiesta a lo largo del año, excepto un día o dos en ocasión de Navidad; todos los días, salvo los domingos, se ocupan de su tarea, desde que amanece hasta el anochecer. Se les asigna una cuota de alimentos que consiste en $\frac{1}{4}$ de bushel, o dos galones, de maíz por semana, la mitad de esa cantidad para los niños y niñas que trabajan y la cuarta parte para los pequeñuelos. Están obligados a moler ellos mismos ese maíz, después de haber cumplido su jornada de trabajo, el que luego es hervido en agua, transformándolo en un cocido, pero sin nada que lo acompañe, ni pan, ni arroz, ni pescado, ni carne, ni patatas, ni manteca; maíz hervido y agua solamente y apenas en cantidad suficiente para subsistir.

En materia de vestimenta los hombres y los niños varones reciben una burda chaqueta de lana y un par de pantalones por año, sin camisa, ni ninguna otra prenda. Éste es su traje de invierno; en verano consiste de un similar juego de chaqueta y pantalón de la más grosera tela de algodón... No se permite impartir instrucción alguna, ni para enseñarles a leer o escribir, no se proveen juegos o recreaciones de ninguna clase, ni hay, en realidad, tiempo para disfrutar de ellos si los hubiere.

En esta plantación en particular, los braceros trabajaban el sábado por la tarde, mientras que en otras era feriado. Esto lo decidían diferentes amos y capataces, sobre la base de lo que, en última instancia, les rendía más provecho. Algunos amos entendían que, permitiendo que los negros descansasen la tarde de los sábados así como los domingos, podían conseguir de ellos más y mejores resultados el resto de la semana; otros consideraban que

el reposo del sábado no aportaba en modo alguno más algodón. Algunos amos eran de opinión de que un trato bondadoso, los premios al trabajo esforzado, ocasionalmente algún poquito de comida extra, un obsequio de tabaco de cuando en cuando, alguna o todas estas cosas, procuraban más algodón; otros, en cambio, hallaban que un tratamiento muy rígido, un ojo siempre avizor, ninguna clase de extras, y muchas prohibiciones, traían por fruto más algodón. Por lo tanto, el tratamiento dispensado a los negros variaba de acuerdo con el amo y su idea acerca de lo que le resultaría más ventajoso.

Cuando, al ser colocado a cargo de la plantación, se advertía al sobrestante que sus jornales dependerían de la cantidad de algodón que él produjera, el trabajo tendía a ser muy duro y más frecuente el castigo del látigo. Un redactor del *Columbia South Carolinian* pensaba que los propietarios que aplicaban este sistema cometían un error, por cuanto sus esclavos indefectiblemente se agotarían con el trabajo.

Los plantadores pueden dividirse en dos grandes clases, vale decir, aquellos que atienden su negocio y aquellos que no. Y esto crea correspondientes clases de sobrestantes. El plantador que no maneja su propio negocio debe, claro está, entregar todo en manos de su sobrestante. Ese plantador, por regla general, valora los méritos del sobrestante exactamente en proporción con el número de bolsas de algodón que logra, y al sobrestante, por supuesto, no le importa nada más que obtener una gran cosecha. A él le es totalmente indiferente que los viejos braceros agoten sus fuerzas o que los jóvenes hagan abuso de ellas; que las mujeres encintas sufran abortos y las que amanuñan pierdan sus hijos; que los mulos queden deshechos, la plantación destruida, el ganado vacuno descuidado y las tierras arruinadas; mientras consiga el número requerido de bolsas de algodón, todo se pasa por alto; se lo emplea con aumento de salario y su reputación se acrecienta.⁴

En la mayoría de las plantaciones, la ropa que se entregaba a los peones de campo era similar a la que se usaba en el establecimiento que conoció Buckingham. La comida tal vez fuera en algunas un poquito mejor, y muy a menudo formara el tocino, junto con el maíz, parte de la dieta regular. La calle de la plantación sobre la cual se alineaban las cabañas de los negros, ofrecía un pobrísimo espectáculo. Las chozas de madera comprendían usualmente una sola habitación, de aproximadamente veinte pies cuadrados, en la cual dormía una familia entera y en oportunidades, hasta varias familias. Lo más frecuente era que el mobiliaje fuese escaso o brillase por su ausencia, que hubiese ventanas rotas, un techo con goteras, troncos en vías de pudrimiento, y que faltasen cañerías y una letrina. Una o dos veces por año, quizás se blanqueasen todas las cabañas, tanto adentro como afuera. Alimentar, vestir y albergar a sus peones, representaba un gasto y el plan-

tador trataba de mantenerlo lo más bajo posible. En las plantaciones de reducidas dimensiones, el monto aproximado de todo lo invertido en comida, ropas y vivienda para un negro en el curso de un año, oscilaba entre \$ 30 y \$ 40. En las plantaciones grandes ese costo sólo se elevaba a \$ 15. El promedio, para jóvenes y viejos, en toda la faja del algodón, ascendía alrededor de \$ 20 anuales!

Esta bajísima cifra habría sido aún menor si el plantador no hubiese tenido que comprar casi todo lo que usaba. Es fácil comprender por qué el Sur, sector dedicado a la agricultura, debía adquirir en el Norte mercaderías manufacturadas. Pero ¿por qué se veía el Sur, zona agrícola, en la necesidad de comprar carne de cerdo, harina, maíz y otros productos de granja en el noroeste? ¿Por qué no producían los propios plantadores los alimentos y las demás provisiones de chacra que precisaban? Las ganancias del plantador estribaban en la producción de algodón, de modo que se enseñó a los negros a cultivar algodón y nada más. Año tras año, se plantaba el algodónero y únicamente el algodónero (en los sectores consagrados al tabaco, sólo el tabaco; en los del arroz, sólo arroz y así sucesivamente). El Sur se convirtió en región de monocultivos.

Esto da excelente resultado durante varios años, pero eventualmente la tierra se empobrece y ya no desarrolla el algodón. El autor de *Address to the Farmers of Georgia for 1839* (Discurso a los Agricultores de Georgia, para el año 1839) describe lo ocurrido: "Los agricultores de Georgia no podrían haber seguido un procedimiento más fatal que el adoptado durante los últimos 30 años. El cultivo del algodón en tierras quebrantadas (agotadas), es la forma más segura de actuación para destruirlas. De ahí que tengamos miles de acres que una vez fueron fértiles... ahora en último grado de total inutilidad, nada más que estéril arcilla roja sembrada de pozos"⁵.

Otro sureño, director de un periódico dedicado a temas de la agricultura, escribió en 1860: "El sistema es tal que el plantador apenas considera su tierra porción integrante de su inversión permanente. Forma, más bien, parte de sus gastos corrientes. Compra un carro y lo usa hasta que se deshace y entonces lo tira. Compra un arado, o un azadón y trata a ambos del mismo modo. Compra tierras, la exprime hasta agotarlas y las vende luego, así como vende el hierro viejo por lo que le den. En su concepto se trata de una propiedad movable, sujeta a caducidad. Es algo que debe desgastarse, no mejorarse"⁶.

Ahora bien, ésta no es la manera según la cual los agricultores cuerdos tratan generalmente sus fincas. Y, sin embargo, no todos los sureños eran locos. ¿Cómo podían darse el lujo de seguir adelante en esta forma? C. C. Clay, nativo del Sur, pronunció un discurso que nos proporciona la clave: "Nuestros... plantadores,

después de extraer la nata de sus tierras, incapaces de restaurarlas mediante el descanso, los abonos u otros recursos, se alejan más hacia el Oeste... en busca de nuevas extensiones vírgenes."

El Oeste. Acres y acres de rica, feraz tierra. Suelo virgen, jamás labrado antes. ¿Por qué cubrir de estiércol los viejos y gastados terrenos de Virginia, de Carolina del Norte y del Sur, de Georgia, cuando resultaba más barato comprar nuevas, fecundas, hondas tierras en Alabama, Mississippi, Luisiana, Texas? No sólo el pobre agricultor, no sólo el buscador de aventuras, el alma inquieta, hacía el trayecto hacia el Oeste. También los grandes plantadores corrían el riesgo y con todos los efectos de la casa y su caterva de negros atrás, se unían a la masa dispuesta a la arrebatifia de los mejores algodones.

Si marcásemos el mapa con una flecha, veríamos que el algodón se cultivó por primera vez en los Estados Atlánticos del Sur: Carolina del Norte, Carolina del Sur y Georgia; se extendió después a los Estados del golfo: Alabama, Mississippi, Luisiana, Texas y Arkansas. Las cifras nos gritan lo acaecido. En 1824, los Estados Atlánticos del Sur, más viejos, produjeron casi el doble del algodón recogido en los Estados del golfo, más nuevos, pero hacia 1841, la cosa sucedió al revés.

La mano de obra brindada por el esclavo y el deseo de lucro que impulsaba al plantador, tendieron a crear, obligadamente, el tipo de cultivo único, y éste propendió, a su vez, a acarrear una forzosa expansión hacia nuevas tierras. El nuevo sudoeste comenzó a asemejarse al viejo sudeste.

En el caso de muchos de los agricultores y plantadores que se trasladaban en procura de nuevos algodones, ello no era cuestión de inclinación, sino de imposición, porque no conseguían cultivar algodón, a precio tan bajo o tan perfectamente, en la tierra más vieja y gastada. Al tiempo que viajaba más gente en dirección Oeste, la tierra del Este pasaba a depreciarse hasta que, en muchos lugares, llegó a valer prácticamente nada. Un viajero nos refiere la siguiente anécdota: encontrando a un virginiano que iba a caballo y que, a guisa de montura usaba una bolsa de heno, sin estribos, y por brida una simple cuerda, preguntóle:

"Forastero, ¿de quién es esa casa?"

"Mía", fue la respuesta.

Arribaron a otra. "¿Y esta casa de quién es?"

"También mía, forastero."

Se aproximaron a una tercera. "¿Y quién es el dueño de ésta?"

"Yo también, forastero; pero no vaya a suponer que soy tan endiabladamente pobre como para ser propietario de toda la tierra de estos alrededores." 7

La devaluación era particularmente notable en Virginia, el más antiguo de los Estados. Aquí y allá la gente se desprendía de

sus viejas casas y terrenos, o inclusive los abandonaba. En 1829, tres años después de la muerte de Thomas Jefferson, Monticello, su magnífica morada, dotada de doscientos acres de terreno, fue vendida en pública subasta por sólo \$ 2.500.

En aquellos lugares donde el suelo ya no podía cultivarse intensivamente, ser dueño de cierto número de negros, era sumamente oneroso, porque se corría el peligro de que las ganancias aportadas por su valor no equivaliesen a los gastos y a los inconvenientes de su mantenimiento. Durante un tiempo, pareció que se haría realidad la observación de John Randolph sobre Virginia, en el sentido de que "si los esclavos no escapaban de sus amos, los amos tendrían que escapar de los esclavos". En Virginia y Maryland, donde los tabacales estaban agotados, la esclavitud probablemente hubiese desaparecido poco a poco. Pero el Congreso dictó una ley que prohibía la importación de esclavos después de 1808; al mismo tiempo, desde los nuevos algodones del sudoeste, se dejó oír el clamor que demandaba más y más negros. ¿Cuál fue el resultado? El precio de los esclavos subió por las nubes. El valor promedio de un buen bracero, alrededor de la época en que se inventó la desmotadora de algodón (1793) era de \$ 200; hacia 1815 se había elevado a \$ 250; hacia 1836 a \$ 600, y en 1850 a \$ 1.000.

Dado este ascenso de los precios, dejó de rendir provecho en Virginia y Maryland el cultivo del algodón o del tabaco, volviéndose en cambio muy productiva la cría de negros. Los Estados otrora ocupados en hacer trabajar esclavos, pasaron a dedicarse a su reproducción. "En adelante, los esclavos rara vez eran tenidos en estos Estados con el objeto de atender cultivos, siendo éstos, por lo contrario, muy a menudo, emprendidos con el objeto de criar esclavos... Los negros de Virginia, Maryland y Kentucky se destinaban frecuentemente a alguna tarea liviana, ganando quizás lo bastante para pagar su subsistencia, hasta que llegaban a la madurez, momento en que se los vendía a los traficantes que los conducían al Sur."

Frederic Olmsted, de viaje por el Sur en la década de 1850, recibió una carta que le remitió un sureño en la cual le proporcionaba informes acerca de esta nueva ocupación: "En los Estados de Maryland, Virginia, Carolina del Norte, Kentucky, Tennessee y Missouri se presta tanta atención a la cría y al crecimiento de los negros como a los correspondientes de caballos y mulas. Más al Sur, los criamos, a la vez, para su uso y para el mercado. Los plantadores ordenan a las doncellas y mujeres (casadas o solteras) que engendren hijos; y he conocido gran número de esclavos negros que fueron vendidos porque no los procreaban. Una mujer apta para la reproducción vale de un sexto a un cuarto más que otra impropia para ello."

Hacia 1860, el precio de un peón de campo de primera clase

oscilaba entre \$ 1.500 y \$ 2.000. Mientras que el valor de la tierra iba en paulatino descenso, el de los esclavos subía aceleradamente, cada vez más alto. En tanto que los caballos, las mulas, el ganado vacuno y el lanar perdían progresivamente valor, los esclavos se cotizaban más y más. En los últimos años de la década de 1850, la hacienda Gadsen vendió 67 cabezas de ganado vacuno, 19 ovejas y un padrillo y recibió por el lote sólo \$ 929,50⁸. Un solo bracero de primera habría granjeado, en casi cualquier parte del Sur, más que eso. El cambio era perceptible en los testamentos que dejaba la gente. La propiedad mejor y más segura para legar a los hijos, antaño constituida por los bienes inmuebles y los semovientes, a la altura del año 1850, estaba constituida por esclavos.

Una persona era rica o pobre, según el número de esclavos que tuviera. En todas aquellas oportunidades en que un plantador disponía de dinero extra lo utilizaba para adquirir más esclavos. Thomas R. Cobb escribió en 1857: "En un Estado esclavista, la mayor evidencia de riqueza en un plantador es la del número de sus esclavos. La propiedad más deseable, en lo tocante a una renta remunerativa, se halla constituida por los esclavos. La mejor propiedad para dejar en herencia a los hijos y de la que se separarán con mayor relucencia, es la de los esclavos. De ahí que el plantador invierta su superávit en esclavos."

La mayoría de las personas, cuando piensan en el Sur en la época anterior al año 1860, lo imaginan como una región de muchos dueños de esclavos. Esto no se ajusta a la verdad. Es obvio, vistos los elevados precios de los esclavos, que pocas personas contarían con dinero para comprarlos. En realidad, el número de tenedores de esclavos en el Sur, era sorprendentemente bajo. En 1850 había allí, entre 6.000.000 y 7.000.000 de blancos, pero menos de un millón de ellos poseían esclavos. Quienes adueñaban los 3 millones a 3 millones y medio de negros, representaban un porcentaje de la población que no alcanzaba al 6 por ciento. La siguiente tabla muestra las asombrosas cifras:

CLASIFICACION DE TENEDORES DE ESCLAVOS — 1850⁹

Tenedores de 1 esclavo	68.820
Tenedores de más de 1 esclavo y menos de 5	105.683
Tenedores de " " 5 " " " " 10	80.765
Tenedores de " " 10 " " " " 20	54.595
Tenedores de " " 20 " " " " 50	29.733
Tenedores de " " 50 " " " " 100	6.196
Tenedores de " " 100 " " " " 200	1.479
Tenedores de " " 200 " " " " 300	187
Tenedores de " " 300 " " " " 500	56
Tenedores de " " 500 " " " " 1.000	9
Tenedores de " " 1.000 y más	2
Número total de Tenedores de Esclavos en EE. UU.	347.525

Cabe anotar que el total de propietarios de cincuenta o más esclavos sumaba menos de ocho mil. Estos poseedores de esclavos, aunque reducidos en número, eran sumamente poderosos. Configuraban la acaudalada aristocracia del Sur. Manejaban los asuntos de su sector, se hacían elegir a los fines de ocupar importantes cargos en el gobierno estatal y en el de la Nación, y se preocupaban de que las leyes resultasen favorables a la esclavitud y a sus usufructuarios. Eran dueños de o controlaban los periódicos sureños, y médicos, abogados, sacerdotes, maestros, profesores y las clases más pobres, aprendían a aceptar sus ideas como la verdad. Formaban la clase dirigente y, de acuerdo con lo que sucede siempre, utilizaban su influjo en toda la medida de lo posible, para divulgar ideas favorables a su propio grupo.

Tanto en el sudeste cuanto en el sudoeste, sus plantaciones ocupaban el suelo más rico y más fértil. En el Este habían comprado las mejores tierras de la costa, obligando a la gente más pobre a internarse en las montañas. En el Oeste, suyas eran las cuencas del río Mississippi con su suelo profundo, opulento, ideal para el sistema de la plantación, con sus numerosas cuadrillas de negros. Las tierras no tan fructíferas, o las laderas de las montañas en que aparecían dispersos los campos laborables, tornando más difícil la rutina de la plantación, fueron dejadas en manos del pequeño agricultor

En el Oeste, una vez concluido el período de ardua labor para despejar el terreno e iniciar las cosas, apareció el plantador, con su cuadrilla de negros. Ofreció al pionero ejecutor de esa agobiadora etapa un subido precio por su predio, tan alto que lo indujo a vender y desplazarse hacia el poniente para recomenzar la exploración y desbrozo. Si no se avenía a vender, no tardaba en tropezar con la competencia opuesta por la organizada mano de obra que el esclavo proporcionaba al plantador, su actual vecino. Un articulista sureño, se quejaba amargamente de esto, en un periódico rural:

La parte del valle del Mississippi reservada al cultivo del algodón o sea el mismísimo jardín de la Unión, año tras año está siendo arrebatada de las manos del pequeño agricultor y entregada a los grandes capitalistas. El pequeño terrateniente blanco... es, o bien obligado a internarse en las arenosas montañas cubiertas de pinos, o bien empujado al Oeste con la finalidad de despejar y preparar el suelo para el ejército de negros y sus capataces, que presiona constantemente a sus talones y que tornará improductiva su industria e intolerable su vida.

Todos los grandes algodonaes fueron, en un principio, abiertos por industriuosos colonos, provistos de menguados recursos y de mucha energía. Apenas han practicado un claro, instalando la casa solariega en que van multiplicándose las comodidades, surge del Este el gran plantador quien, con su horda uegra, se afina en el distrito y absorbe e invade todo. Este es, precisamente, el proceso que, día a día, tiene lugar en la porción mayor

de Luisiana y Mississippi. Los pequeños agricultores, o sea la masa de la población blanca, están desapareciendo rápidamente. Los ricos sedimentos de ese glorioso valle están concentrándose en manos de los grandes plantadores.

En la desolada, desamparada zona montañosa del oeste de Virginia, Kentucky y Carolina del Norte, los "blancos pobres" dependían para su subsistencia de un suelo tan extenuado que era prácticamente imposible salir adelante. Tanta era su pobreza, tan desvalidos y tan castigados por la miseria se hallaban, que merecían hasta el desdén de los negros. Algunos se alejaron a tal punto de la civilización, que hoy sus costumbres son muy semejantes a las que los caracterizaban en 1800. Todos ellos llevaban una existencia solitaria, sumida en la ignorancia y la desdicha.

En 1860, F. L. Olmsted supo acerca de esas gentes lo que sigue:

Le pregunté si no había pobres en esa región. No veía casas que parecieran pertenecerles.

"Claro que no, caballero, los engreídos señores compran a propósito cada pulgada de tierra, a fin de mantenerlos alejados. Pero retroceda Vd. hasta la serranía de pinos. ¡Buen Dios! Mucho he oído sobre los pobres del Norte, pero dudo que haya visto Vd. gente más miserable que ellos. Me gustaría saber de qué viven, es seguramente un milagro que consigan subsistir. No comprendo cómo lo hacen e innumerables veces me lo he preguntado. Muchísimos de ellos no cultivan maíz suficiente para mantener vivo un lechón durante el invierno. No pueden vivir de otra forma que no sea robando"¹⁰.

Algunos blancos pobres y otros no tan abandonados por la mano de Dios, se opusieron al dominio de los poderosos en los gobiernos estatales. Se reabrió la antigua querrela entre la gran masa de pobres y el reducido núcleo de unos cuantos ricos. En Carolina del Norte los acaudalados plantadores habían conservado su control logrando que sus esclavos fuesen contados como votantes cuando se necesitaban sufragios. Olmsted, en el curso de una conversación sostenida con un hombre que residía en la zona oeste de Carolina del Norte, se enteró del odio que prevalecía entre los montañeses pobres y los ricos dueños de plantaciones:

"Aquí en el Oeste no hay esclavos en número que merezca tenerse en cuenta, pero, abajo, en la parte oriental del Estado, en las cercanías de Fayetteville, hay tantos como en Carolina del Sur. Por dicha razón es que en este Estado no existe armonía entre el Oeste y el Este; la gente de por aquí odia a la del Este.

"¿Y, por qué?

"Pues verá Vd., ellos votan sobre la base de los esclavos y hay algunos condados negros que no tienen más de cuatrocientos o quinientos blancos, con tanto poder en la Legislatura como cualquiera de nuestros condados de la montaña, donde habrá varios miles de votantes"¹¹.

Entre los blancos pobres, colocados en el nivel más bajo de la

escala y los riquísimos propietarios de las plantaciones grandes, situados en el más alto, venía la gran masa compuesta de sureños que vivían en sus propias granjas o en pequeñas plantaciones. Algunos de ellos disfrutaban de un pasar relativamente bueno, poseían unos cuantos esclavos y deseaban tener más. Los demás eran sumamente pobres, si contaban con alguna propiedad en materia de tierras, ésta abarcaba muy reducidas dimensiones y si tenían esclavos sólo eran unos pocos, aunque esperaban estar en mejor posición algún día. Entre tanto, ¿qué debía hacer una persona necesitada de ayuda pero que careciera de dinero con que comprar un esclavo o esclavos? Podía obtenerla mediante un conchabo. Si le daban a elegir entre un blanco pobre o un esclavo de color, en general elegía el esclavo. Los blancos pobres eran inconstantes, manifestaban la tendencia de abandonar el trabajo cuando más se lo precisaba, mientras que un esclavo debía irremediablemente trabajar y quedarse. Había, además, ciertas tareas, tales como el acarreo de agua a la casa o el cuidado de las vacas, que un hombre blanco contratado consideraba denigrantes. Si uno le pedía que se ocupara de alguna de esas objetables funciones, se enfurecía diciendo que él "no era un negro roñoso".

El alquiler de esclavos constituía algo muy común. El propietario de esclavos a quien le hiciera falta dinero solía alquilarlos a un granjero que requiriera peones. El dinero, por supuesto, se entregaba al amo. Los precios de estos esclavos oscilaban, de acuerdo con el número disponible y el grado de necesidad. En los Estados del sudoeste, donde las inmensas plantaciones de algodón y azúcar clamaban constantemente por más braceros, los precios eran más altos que en los Estados atlánticos, de mayor antigüedad, en los cuales el esclavo abundaba más y su trabajo resultaba menos remunerativo. Observen ustedes en qué Estados se pagaba un precio más subido, según la tabla correspondiente al año 1860 de la cotización anual de la mano de obra agrícola proporcionada por esclavos.

	Hombres	Mujeres	Jóvenes (de ambos sexos no menores de 14 años)
	\$	\$	\$
Virginia	105	46	39
Carolina del Norte	110	49	50
Carolina del Sur	103	55	43
Georgia	124	75	57
Florida	139	80	65
Alabama	138	89	66
Mississippi	166	100	71
Luisiana	171	120	72
Texas	166	109	80
Arkansas	170	108	80
Tennessee	121	63	60

Los esclavos no sólo se contrataban para labores agrícolas, sino también con otras finalidades. A veces se los alquilaba en calidad de cavadores de zanjas, obreros ferroviarios o estibadores. En ocasiones, los negros a quienes se les había enseñado a trabajar como domésticos en casa del amo, solían alquilarse a los efectos de llenar las funciones de cocheros, mayordomos o cocineros. En la edición del 13 de mayo de 1853 del *Richmond Daily Enquirer*, apareció el siguiente aviso solicitando esclavos de color a ser empleados en un hotel de un lugar de veraneo que estaba en boga:

Necesítanse Cincuenta Sirvientes para Las Fuentes, a saber Mozos de Comedor, Muecama, etc.; las personas que dispongan de ellos en alquiler deberán concurrir inmediatamente a Toler y Cook.

El aviso que transcribimos a continuación nos da la pauta de cómo tasaban a los negros algunos hombres blancos:

Venta del Sheriff. Venderé en Fairfield Court House, 2 negros, 2 caballos y 1 jaca española, 1 par de ruedas de carro, 1 armazón de cama, 1 silla de montar. Oficina del Sheriff. Lunes 19, 1852.

Armazones de cama, ruedas de carro, sillas de montar, negros, todo amontonado, como una propiedad cualquiera. En los remates públicos los negros eran expuestos junto con el lote, cuidadosamente inspeccionados y sometidos al régimen de ofertas, tal como si se hubiesen tratado de un reloj pulsera o de una lámpara o de cualquier artículo subastado. Aquí tenemos la descripción de una de esas ventas.

Alrededor de una docena de caballeros se apiñó en el lugar donde el infeliz se estaba desvistiendo, y en cuanto estuvo desnudo de la cabeza a los pies, sobre el piso, se procedió al más riguroso escrutinio de su persona. La luciente piel negra, de frente y por detrás, fue totalmente inspeccionada en busca de señales de enfermedad y no quedó parte alguna de su cuerpo sin examinar. Se ordenó al hombre que abriese y cerrase las manos, preguntándosele si podía recoger algodón y cada uno de sus dientes fue escrupulosamente observado.

Algunos blancos se convirtieron en traficantes dedicados al comercio de esclavos, así como otros hombres efectuaban transacciones relacionadas con animales vacunos. Negociaban con negros, los compraban y vendían, según se acostumbraba hacer con equinos o reses. En el número del 8 de mayo de 1835 del *Richmond Enquirer*, se publicó la propaganda de uno de estos comerciantes:

¡Negros! ¡Negros! Me he instalado en el Hotel Bollingbrook, en Petersburg, para comprar negros. Aquellas personas que deseen vender, ya sea en la Ciudad o condados contiguos, harán bien en llamarme, por cuanto espero pagar precios generosos por los que haya disponibles, de ambos sexos, de 12 a 30 años de edad, artesanos y sirvientes domésticos en particular.

Cualquier información dirigida al que suscribe será prontamente atendida. Richard B. Beasley.

Otro aviso, aparecido en el número del 12 de abril, 1828 del *Charleston Courier*, nos enteramos de que familias de esclavos podían, en ocasiones, ser vendidas en forma dividida, con lo que, una vez separados sus miembros, ya no volvían a verse nunca más:

Una familia tan valiosa... como jamás se ha ofrecido antes en venta, que consiste de una cocinera de aproximadamente 35 años de edad, su hija, de unos 14 y su hijo de 8. Se vende la familia entera o parte de ella, según convenga al comprador¹³.

¿Era posible sojuzgar de 3.000.000 a 4.000.000 de seres humanos, sin levantamientos serios? En algunos distritos del Sur había muchos más negros que blancos. Existían sectores compuestos, a veces por un 90 por ciento de población de color y sólo un 10 por ciento de población blanca. En determinadas plantaciones, había varios centenares de negros, únicamente acompañados del capitán y uno o dos ayudantes blancos, sin otros blancos en millas a la redonda. ¿Era posible evitar que los negros se rebelaran contra sus amos? No, no lo era. Se produjeron muchas insurrecciones, aunque los libros de historia casi nunca las mencionan. Constituyeron feroces levantamientos, acaudillados por valientes, desesperados hombres dispuestos a sacrificar sus vidas de ser necesario, para poner fin al brutal sistema de esclavitud. Estas rebeliones fueron infructuosas y se las sofocó con bárbara crueldad. Los blancos del Sur actuaban rápidamente cuando los esclavos se atrevían a desafiar su supremacía. Y, en el esquema de vida diaria que impusieron a los negros, tomaron todas las precauciones para impedir que la idea de tal desafío entrase en las mentes de los esclavos.

Se preocuparon de asegurar que jamás estuviesen en posesión de pistolas o armas peligrosas de ninguna clase. Éste era un modo de tenerlos sometidos. Otro, más eficaz, consistía en educar al negro en el respeto y en el temor del hombre blanco, haciéndole sentirse inferior. El hombre negro, esclavo o liberto (había muchos negros libertos en Virginia y Maryland), debía ser "mantenido en su lugar". Harriet Martineau nos refiere una de las formas en que dicha noción se comunicaba a los negros. "En el teatro norteamericano de Nueva Orleans, uno de los personajes de la obra a la cual concurrí mi grupo era un esclavo, el cual, en uno de sus discursos, decía: 'No me incumbe pensar ni sentir.'"

Los amos blancos emplearon asimismo el arma de la religión, a fin de hacer creer a los negros que era justo y correcto que ellos fuesen esclavos. El obispo Meade de la Iglesia de Inglaterra en Virginia, escribió un libro de sermones que recomendaba a los

ministros blancos, encargados de predicar entre los esclavos. He aquí algunos extractos de ese libro:

...Habiéndoos señalado así los principales deberes que tenéis para con vuestro gran Amo en el cielo, ahora me toca exponer ante vosotros los deberes que tenéis para con vuestros amos y amas, aquí sobre la tierra. Y para esto contáis con una regla general, que siempre deberéis llevar en vuestra mente y esta es, rendir a ellos todo servicio como lo haríais por Dios Mismo.

¡Pobres criaturas! Poco consideráis, cuando incurris en holgazamería y en descuido de los asuntos de vuestro amo, cuando robáis y derrocháis... cuando os mostráis respondones e insolentes, cuando les mentís y engaños, o cuando os denotáis obstinados y hoscos y no queréis cumplir, sin lonjazos y enfado con el trabajo que se os asigna, no consideráis, digo, que las faltas de que seáis culpables en lo que se refiere a vuestros amos y amas son faltas cometidas contra Dios Mismo, quien ha colocado, en su propio reemplazo, por sobre vosotros, a vuestros amos y amas y espera que procedáis con ellos tal como procederíais con Él... Os digo que vuestros amos y amas son los supervisores de Dios y que si los agraviáis, Dios os castigará por ello, severamente, en el otro mundo... 14

La contribución de la Iglesia a la preservación del sistema de la esclavitud no careció de importancia. Identificar así, en la mente del esclavo, a su amo con Dios era coronarlo de gloria.

Hacia 1860, el Sur se había convertido en gran sector agrícola, productor de cuatro renglones principales: azúcar, tabaco, arroz y algodón, particularmente este último. Fue, por necesidad, una región de expansión en la cual los plantadores y granjeros se hallaron perpetuamente en movimiento, en pos de nuevas tierras, imprescindibles, por cuanto su monocultivo agotaba el suelo. Los cuatro millones de esclavos negros, encargados de la mayor parte del trabajo de la plantación, pertenecían a un núcleo muy reducido de personas en cuyo poder se encontraba casi todo el dinero. Unos cuantos miles de acaudalados aristócratas, controlaban, de modo prácticamente absoluto, la vida social, política e industrial de toda la población. La anchísima brecha que separaba a este grupo, encaramado en la cúspide, de los blancos pobres, situados en el peldaño más bajo, estaba ocupada por granjeros y ciudadanos de diversos grados pecuniarios, en su gran mayoría por gente privada de recursos.

Los Estados Unidos en 1860... un solo país, pero dos sectores... Norte y Sur, disímiles en casi todos los aspectos.

NOTAS

1. Helper, Hinton Rowan, *The Impending Crisis of the South*, pág. 22. Nueva York, Burdick Bros., 1857.
2. Del *Georgia Courier*, 11 de octubre, 1827, según cita en Phillips, Ulrich B., *Plantation and Frontier*, Vol. I de *Documentary History of American*

- Industrial Society* editada por Commons, John R., págs. 283-285. Cleveland (Ohio), Arthur Clark Company, 1910.
3. Descripción de plantación adaptada del libro arriba citado, págs. 71-73. Cairnes, *The Slave Power*, Nueva York, Foster & Co., 1862.
4. Buckingham, J. S., *The Slave States of America* Vol. I, págs. 132, 133. London, Fisher, Son and Company 1842.
Extractado de Olmsted, F. L., *A Journey in the Back Country*, pág. 60. Nueva York, Mason Bros., 1860.
5. Citado en Buckingham, J. S., op. cit., pág. 173.
6. Citado en Hammond, M. B., *The Cotton Industry*, pág. 83. Publicado para American Economic Association. Nueva York, The Macmillan Company, 1897.
7. Citado en Olmsted, F. L., *A Journey in the Seaboard Slave States*, pág. 289, Nueva York, Dix and Edwards, 1856.
8. Hammond, M. B., op. cit., págs. 54, 55.
Olmsted, F. L., *A Journey in the Seaboard Slave States* op. cit., pág. 55. Información sobre la venta Gadsden adaptada de Bancroft, Frederic, *Slave Trading in the Old South*, págs. 340, 341. Baltimore, J. H. Furst Co., 1931.
íbid., pág. 344.
9. Tabla de Tenedores de Esclavos en Helper, H. R., op. cit., pág. 146.
10. Citado en Olmsted, F. L., *A Journey in the Back Country*, op. cit., págs. 329, 330.
íbid., pág. 33.
11. íbid., pág. 259.
12. Tabla de precios de *Bureau of Agriculture Investigation*, citada en Hammond, M. B., op. cit., pág. 90.
13. Descripción de remate extractada de *Chambers' Journal* de octubre, 1853, en Olmsted, F. L., *A Journey in the Seaboard Slave States*, op. cit., pág. 38.
Aviso periodístico citado en Bancroft, Frederic, op. cit., nota al pie, pág. 28.
íbid., nota al pie, pág. 210.
14. Martineau, Harriet, *Retrospect of Western Travel*, pág. 270. Londres, Saunders and Otley, 1838.
Citado en Olmsted, F. L., *A Journey in the Seaboard Slave States*, op. cit., págs. 118, 119 (énfasis del autor del presente libro.)

CAPÍTULO X

LOS SEÑORES DE LAS TIERRAS COMBATEN A LOS SEÑORES DEL DINERO

Tuvo que haber un combate. Quizás no necesitó ser esa larga guerra que trajo por consecuencia la muerte de tantas personas pero, la discordia y el encono debían sobrevenir indefectiblemente. El país se llamaba Estados Unidos; no obstante, esa situación de unidad sólo existía en nombre; no era real. Los Estados del Norte y del Sur trabajaban de modo distinto, pensaban de modo distinto, vivían de modo distinto. En el Norte prevalecían, la agricultura en pequeña escala, el comercio marítimo y las pujantes industrias manufactureras, actividades atendidas en su totalidad por mano de obra blanca libre; en el Sur, había una agricultura dedicada al monocultivo, que empleaba la mano de obra del esclavo. Los dos sectores, tan disímiles en todos los aspectos de su forma de vivir, estaban condenados a la desunión. Las clases del Norte, integradas por mercaderes, fabricantes y banqueros en tren de ascender con la Revolución Industrial a una nueva esfera de influencia, tenían que contender con las clases terratenientes sureñas. Esa pelea se prolongó por espacio de más de sesenta años y finalmente dio por resultado la guerra civil.

Ambos sectores disputaron porque, lo que era bueno para el Norte manufacturero perjudicaba al Sur agrícola y viceversa.

La tarifa protectora fue un motivo de discordia. Cuando tuvo lugar en las cámaras del Congreso el debate relativo a la tarifa, se vio con suma claridad que los congresistas se hallaban a favor o en contra de ésta, según el sector que representaran. John Randolph, de Virginia, nos da a conocer las razones sureñas de oposición a la tarifa protectora:

Redunda en lo siguiente: si uno, como plantador, consentirá en ser gravado con una tasa, a los fines de que otro hombre sea contratado para trabajar en una zapatería, o de proceder a la instalación de un torno de hilar... No, yo compraré donde consiga las manufacturas más baratas; no accederé a que se imponga un derecho a los cultivadores del suelo para fomentar manufacturas exóticas; porque, al final de cuentas, sólo obtendremos cosas peores a un precio más alto y nosotros, los cultivadores de suelo, terminaríamos pagando por todo... Por qué pagar a un hombre un valor superior al real por el objeto, con miras a la elaboración de nues

tro propio algodón en la confección de ropas cuando, vendiendo mi materia prima, puedo obtener en Dacca, mucho mejores y más baratas prendas de vestir.

Las personas que hablaban en nombre de los manufactureros no insistían demasiado en el hecho de que la tarifa protectora significaría dinero en sus bolsillos. Oh, no. Ellos se interesaban por la tarifa principalmente porque mantendría en funcionamiento las fábricas, lo cual, a su turno, traería aparejados empleos altamente remunerados para los obreros. Luego, era el obrero común el más favorecido por la tarifa, dijo el portavoz de los manufactureros. Daniel Webster, de Massachusetts, lo expresó en la siguiente forma:

Este es, por consiguiente, un país de obreros... Pues bien, ¿cuál es la primera gran causa de prosperidad entre esa gente? Sencillamente el empleo... donde hay trabajo para las manos de los hombres, lo hay para sus dientes. Donde haya ocupaciones, habrá pan... Un empleo constante y una mano de obra bien pagada originan, en un país como el nuestro, una prosperidad general, el contento y la alegría.

Durante muchos años, los representantes de los manufactureros del Norte discutieron en el Congreso con los representantes de los plantadores sureños, sobre la cuestión de la tarifa protectora. La controversia se tornó tan agria que, en 1832, Carolina del Sur amenazó con retirarse de los Estados Unidos, por considerar demasiado alta la tarifa. El Congreso evitó entonces la ruptura, sancionando una nueva ley que rebajaba año por año, las tasas de la tarifa, durante un decenio. Sin embargo, ésta volvía incesantemente a ser objeto de debate y continuó siendo un motivo de gran rencor entre el Norte manufacturero y el Sur agrícola.

Se produjo además otra cuestión acerca de la cual no podían ponerse de acuerdo ambos sectores. Recuerdan ustedes que los pobladores del Oeste clamaban continuamente por buenas carreteras y canales que fueran construidos a expensas del gobierno. Esta idea convenía a los manufactureros y mercaderes del Norte, por cuanto querían vender cosas al Oeste. ¿Qué mejor que espléndidas rutas o bien construidos canales, a través de los cuales pudieran despacharse al Este productos alimenticios del Oeste a ser intercambiados por sus mercaderías manufacturadas? El Norte favorecía plenamente la idea de rutas construidas por el gobierno.

Pero no ocurría lo mismo con el Sur. Allí el comercio interestatal era ínfimo; el Sur no tenía la perspectiva de un mercado en el Oeste; el Sur carecía de mercaderías manufacturadas a las cuales fletar desde la costa al Mississippi; en opinión de los sureños, la ruta natural y mejor para el comercio era la que descendía por el Mississippi y salía al exterior, a través de Nueva Orleans, puerto sureño;; por ende, el Sur estaba muy en contra de que el dinero del gobierno se invirtiese en la construcción de carreteras de Este

a Oeste. Puesto que los sureños no veían gran necesidad de tales mejoras internas, no tardaron en descubrir que la Constitución no concedía al gobierno poder para impender su dinero en planes de este tipo. El Norte, desde luego, encontró en la misma Constitución, que el gobierno en efecto gozaba de esa facultad. La brecha entre el Sur cultivador de algodón y el Norte manufacturero se estaba profundizando.

Sumándose a la creciente fricción, vino el fogoso ataque que los Abolicionistas lanzaron sobre la esclavitud.

Integraban éstos un grupo de personas para quienes la esclavitud de los negros no era justa y no debía admitirse en los Estados Unidos. Nunca fue un grupo muy grande, pero en relación con su corto número, ejercía un fuerte ascendiente. La razón de esto quizás haya estribado en su vehemente fervor, en su seguridad de no equivocarse, en su disposición para hablar, escribir y trabajar por la causa. Eran, por supuesto, profundamente odiados en el Sur e inclusive en el Norte se los consideraba perturbadores. No obstante, a pesar del hecho de que más de una vez, sus propiedades fueron destrozadas por enardecidas turbas, que algunos de sus dirigentes cayeran presos, que se arrastrara a otros por las calles y que uno de ellos llegara a ser muerto a tiros, a pesar de todo esto, siguieron adelante. Nos dan idea de la intensidad de su determinación, las palabras de William Lloyd Garrison, uno de sus líderes: "Me mueve un real fervor, no daré pábulo a equívocos, no me excusaré, no retrocederé una sola pulgada, y seré escuchado."

Los Abolicionistas promovieron disturbios entre el Norte y el Sur. Organizaron sociedades antiesclavistas, publicaron periódicos y escribieron libros contra la esclavitud y los distribuyeron por todas partes; hasta hicieron entrar algunos de contrabando en el Sur, donde estaban prohibidos por ley. Organizaron el Ferrocarril Subterráneo, una serie de domicilios o estaciones de paso, donde se ocultaban los esclavos evadidos, ayudándoseles luego a escapar a Canadá. Aquí y allá, se congregaban multitudes con la finalidad de rescatar a aquellos negros que, habiendo huido, caían en poder de los capturadores de esclavos. En todos lados trataban de fijar la idea de que la esclavitud era perniciosa y debía desaparecer.

Hubo un tiempo en que los Abolicionistas tal vez hubiesen prosperado en el Sur. La verdad es que, entre 1782 y 1790, más de diez mil negros fueron liberados, nada más que en Virginia. Esto sucedió en el período inmediatamente posterior a la Guerra de Independencia de Norteamérica, momento en que se hablaba mucho de libertad, igualdad e independencia, y —lo que era muy importante— en que los desgastados tabacales acarrearón la desventaja de poseer esclavos. Resultaba muy fácil convencer a un tenedor de esclavos, que a la sazón perdía dinero con ellos, que la esclavitud era algo malo y debía abolirse. Pero la cosa presentó cariz diferente

después que el algodón se tornó rey del Sur y los precios de los esclavos se elevaron por las nubes. Cuando los esclavos se convirtieron en propiedad valiosa, los sureños no pudieron ver nada censurable en la esclavitud.

A decir verdad, muchos comenzaron a considerarla positivamente benéfica. Los directores de periódicos, los maestros y los dirigentes políticos se confabularon, tratando de probar, mediante todo género de argumentos que la esclavitud negra no sólo era necesaria, sino buena. Los ministros citaban a la Biblia con el propósito de demostrar que era la voluntad de Dios.

Los horrores que los Abolicionistas del Norte veían en la esclavitud escapaban a la percepción del sureño. No podía entender a las personas que calificaban de injusto el hecho de que un hombre fuese dueño de otro. Había nacido y se había criado en un medio ambiente compuesto de amos blancos y esclavos negros y se acostumbró a esa situación. Parecía la forma natural de una vida en común de blancos y negros. Los libros y diarios que leía, las obras de teatro que veía, los sermones que escuchaba, cada fracción de la sociedad en que se movía, grababan en su mente el concepto de que la raza blanca era superior a la negra. Pronto se habituó a la idea de que el blanco debía ser amo y el negro esclavo. Por lo demás, el negro representaba su fortuna, bien costosa por cierto, y eso de hablar a tontas y a locas sobre la liberación de los esclavos, no significaba otra cosa que la destrucción de su caudal. Los sureños aborrecían a los Abolicionistas, con odio apasionado y feroz.

Los odiaban por entremetidos. Querían que no interviniesen en asuntos ajenos. Les enfurecía que los nortehños les indicaran la incorrección del tratamiento que daban a los negros. Siendo nutrida la población negra del Sur, los sureños pensaban que "mantenerlos en su lugar" constituía el único modo seguro de manejarlos. Los nortehños, con su puñado de hombres de color, hacían gran alharaca en lo concerniente a las espantosas condiciones del Sur, ¿pero qué decir de su propio sector? ¿Acaso los nortehños admitían a los negros y los trataban como iguales? De ninguna manera. Cuando en 1835 se creó en Canaan, Nueva Hampshire, una escuela para negros libres, "aparecieron 300 hombres con cien yuntas de bueyes y arrastraron el edificio de la escuela hundiéndolo en un pantano de las inmediaciones"¹.

En 1833, cuando la señorita Prudence Crandall admitió unas cuantas niñas de color en su pensionado de Canterbury, Connecticut, sus encolerizados vecinos trataron de boicotearla. Al no lograr resultado con ello, organizaron un alborotado gentío y la atacaron. Dado que siguió persistiendo, consiguieron que la Legislatura dictara una ley especial, por la cual se tornaba delito la admisión de negros en cualquier escuela. Tras esto, la arrojaron a una prisión por haber transgredido la ley.

Los sureños se irritaban cada vez más, a medida que arreciaban los ataques del Norte contra la esclavitud. Quisieron que los nortehños pusieran en orden su propia casa. El senador Hammond de Carolina del Sur, les recordó que ellos también tenían esclavos. Expresó:

En todos los sistemas sociales debe haber una clase a la que toque la ejecución de los trabajos inferiores, de las fatigas de la vida... los llamamos esclavos. En el Sur todavía somos anticuados; hoy es una palabra desechada por los oídos delicados; no caracterizaré con el término aludido a esa clase en el Norte; pero la tenéis; está allí, en todas partes; es eterna... La diferencia entre nosotros radica en que nuestros esclavos han sido contratados por toda la vida y se los compensa bien; no existen la inanición, la meudicidad, el desempleo entre nuestra gente y tampoco un exceso de ocupación. Los vuestros son contratados por día, nadie los atiende y reciben escasa compensación, lo cual es dable comprobar del modo más deplorable a cualquier hora, en cualquier calle de vuestras grandes ciudades. ¡Señor! Si se topa uno en el día con más mendigos, en cualquier calle aislada de la ciudad de Nueva York, que los que encontraría en el término de una vida en todo el Sur. Nuestros esclavos son negros, pertenecen a otra raza inferior... los vuestros, blancos, de vuestra propia raza; sois hermanos de una sola sangre.

¿Era la esclavitud negra del Sur mejor o peor que la esclavitud de las fábricas del Norte?

El *Daily Georgian* de Savannah publicó, en 1842, un artículo que versaba precisamente sobre este punto:

Si nuestras palabras lograsen llegar a los oídos de las descarriadas personas tan impresionadas por los líderes principales del movimiento de abolición, les rogaríamos que liberasen a los Esclavos Blancos de Gran Bretaña y de los Estados manufactureros del Norte, antes de inmiscuirse en las instituciones internas del Sur.

Estos sureños argumentaban que, en épocas difíciles, el obrero fabril del Norte era despedido, dejándose morir de hambre o de frío por falta de alimentos, ropas y techo; que, llegado a la vejez y no pudiendo ya trabajar, nadie cuidaba de él o de su familia. En cambio, los esclavos negros jamás sentían hambre o frío; se los atendía cuando enfermaban o llegaban a la ancianidad; nunca tenían de qué preocuparse porque sabía que siempre se les proveería lo necesario. Un virginario se expresaba en esta forma:

En el sistema sureño de sociedad, el obrero recibe ineludiblemente ropas y alimentos, pues, si las ganancias del amo no le permiten proporcionárselos, debe hacer uso de su capital y si, ni sus ganancias ni su capital lo colocan en posición de hacerlo, entonces debe transferir el obrero a alguna otra persona en condiciones de proveerlo de estas comodidades; y, así, en cualquier eventualidad, el trabajador se asegura las comodidades físicas y las necesidades de la vida².

J. K. Paulding, viajero que anduvo por el Sur en el año 1836, pensaba que este argumento sureño no dejaba de tener fundamento. Comparó a los trabajadores de Inglaterra y a los campesinos de Alemania y Rusia con los obreros blancos de los Estados Unidos. "Encontraba que estos últimos 'respetaban las comodidades esenciales mucho más que el resto del mundo'. Sin embargo, trabajaban más duramente que esclavos y, con frecuencia, se los echaba de su empleo y se los privaba de pan, todo ello a causa de que les faltaba un amo que se preocupase por ellos y protegiera a sus familias del hambre, del frío y de las tribulaciones"³.

La querrela acerca de la esclavitud se tornó progresivamente más agria. De cuando en cuando, el gobernador de algún Estado del Norte solía entrar en disputa con el gobernador de otro Estado del Sur, con motivo de la entrega de un negro que había huido o había sido robado. Esto traía por secuela una larga reyerta, a raíz de la cual la población de cada uno de los dos Estados se excitaba más y más. De pronto, esa excitación perdía su virulencia y comenzaba otra tremolina en algún otro lugar. Algún ataque abolicionista a la esclavitud, como por ejemplo *La Cabaña del Tío Tom*, daba origen a un choque. Los Estados sureños promulgaban entonces leyes que prohibían la impresión y distribución de tales libros o panfletos. Los jefes de correos del Sur, destruían cualquier material antiesclavista de este tipo. Los Estados del Norte, hacían pasar muy malos ratos a los capturadores de esclavos que perseguían fugitivos. Discordia. Excitación. Camorras. Populacho enardecido. El conflicto en torno a la esclavitud estaba metiendo una cuña entre el Norte manufacturero, de mano de obra libre y el Sur agrícola, servido por esclavos.

En los primeros tiempos, tanto en el Norte como en el Sur, la industria principal había sido la agricultura. Pero, mientras que el Sur se aferró casi enteramente al monocultivo, el Norte agregó el comercio y la manufactura a su agricultura múltiple.

A todo extranjero que visitaba los Estados Unidos, le llamaba la atención la gran diferencia entre ambos sectores, siempre a favor del Norte. Cuando uno salía del Sur y entraba al Norte, percibía claramente un enorme cambio. Pasaba de una atmósfera adormecida, lenta, a otra ajetreada, que trasuntaba celeridad; se dejaban atrás los extenuados campos abandonados, con derruidas mansiones, para ingresar en una región de bien tenidas, eficientemente administradas granjas, y de florecientes villas y ciudades; uno se olvidaba del inacabable panorama de los algodones, cuando veía las numerosas fábricas, las minas, los canales, los ferrocarriles, los comercios, los colegios, los bancos. Mientras que los sureños ricos habían colocado todo su dinero en una sola cosa —el algodón— los norteamericanos de fortuna lo habían invertido en diferentes negocios, fábricas, minas, bancos, ferrocarriles. Mientras que el

capital del Sur se aplicaba a la adquisición de mayor cantidad de negros, o a un fastuoso tren de vida en lo concerniente a unos cuantos acaudalados plantadores, el capital del Norte servía para crear más y más empresas comerciales que edificaban y reportaban inmensos beneficios a los capitalistas.

En cualquier industria, el Norte aventajaba al Sur. En la manufactura, no existía desde luego, punto de comparación. Las fábricas norteamericanas producían —a cambio de una ganancia— las cosas que usaba el Sur; o los barcos norteamericanos transportaban esas cosas desde Europa y los mercaderes norteamericanos las vendían al Sur con ganancias. En 1855, en una reunión de sureños realizada en Nueva Orleans, el capitán Pike describió hasta qué punto el Sur dependía del Norte.

Desde el sonajero que el aya agita en los oídos del niño nacido en el Sur, hasta el sudario que cubre la helada forma de los muertos, todo lo recibimos del Norte. Al levantarnos salimos de un lecho tendido con sábanas de confección norteamericana y con almohadas de plumas norteamericanas, y nos lavamos en jofainas hechas en el Norte, nos secamos la barba en toallas norteamericanas y nos vestimos con prendas tejidas en telares norteamericanos; nuestros alimentos se sirven en vajilla norteamericana; nuestras habitaciones se barren con escobas norteamericanas, nuestros jardines se cavan con palas norteamericanas y nuestro pan se amasa en bandejas o fuentes de madera o latón del Norte, y la mismísima leña que alimenta nuestras hogueras se corta con hachas norteamericanas, cuyo cabo de nogal procede de Connecticut y Nueva York.

¿Había demanda de carbón, hierro o cobre? Las minas norteamericanas se encargaban de suministrarlo.

¿Tenía el pujante noroeste alimentos para vender y mercaderías manufacturadas que comprar? Los norteamericanos construían canales y ferrocarriles para derivar ese comercio en su dirección. Hacia 1860, la mayor parte del tráfico comercial del noroeste se había alejado de los ríos que corrían rumbo a los puertos sureños del Golfo, transfiriéndose a los canales y ferrocarriles cuyo trazado desembocaba en puertos atlánticos del Norte. El noroeste estaba siendo ligado al Norte con vínculos de acero.

¿Quería alguien préstamos de dinero? Pues, debía dirigirse al Norte, dueño de la mayoría de los bancos del país.

¿Y en lo relativo a la agricultura? El Sur en esto ciertamente se hallaría a la cabeza. De ninguna manera. "Si bien el Sur cultivaba todo el arroz, toda la caña de azúcar, todo el cáñamo y cinco sextos del tabaco, la cosecha de heno levantada cada verano por los granjeros del Norte, les rendía más del doble del dinero producido a los plantadores del Sur por todo el arroz, cáñamo caña de azúcar y tabaco combinados".⁴

Cerca de dos tercios del ganado de los establecimientos agrícolas se criaban en el Norte.

En 1850, el valor de un acre de tierra en el Sur, alcanzaba

aproximadamente \$ 9.00, mientras que en el Norte era de alrededor de \$ 25.00.

Por supuesto que el algodón constituía el gran cultivo del Sur. No puede negarse que, en 1860, el monto del algodón exportado desde los Estados Unidos, representaba más de la mitad del importe de todas nuestras exportaciones. Empero, H. R. Helper, sureño, tuvo que decir lo siguiente sobre el algodón que provenía del Sur: "Sin embargo, la verdad es que la cosecha del algodón da al Sur escasa utilidad. Nueva Inglaterra y la vieja Inglaterra, mediante su superior sagacidad y empresa, la convierten principalmente en ventaja propia. Se la transporta en sus barcos, se hila en sus fábricas, se teje en sus telares, se asegura en sus oficinas, se la devuelve en sus propios navios y, con el añadido de un doble flete y del costo de la manufactura, el Sur la adquiere a una elevada prima. Entre todas las partes ocupadas o interesadas en su transporte y manufactura, el Sur es la única que no saca ganancia."

Esto podía o bien ajustarse a la realidad o bien pecar de exageración. Pero no cabe duda que el Norte con sólo vender sus botas, zapatos, artículos de cuero y hierro recibía más que el Sur por todo el algodón. Estos hechos revestían tremenda importancia. Prefiguraban la victoria de los hombres de negocios nortños sobre los terratenientes del Sur.

El Norte había aventajado al Sur en todos los campos, excepto en el de la política. Ambos bandos luchaban por el control del gobierno. Era misión del Congreso establecer una tarifa alta o baja o votar a los fines de que los fondos del gobierno se destinaran a la ayuda de los pescadores o a la construcción de caminos. Si los terratenientes sureños elegían el Presidente y ganaban más bancas en el Congreso, entonces las leyes que se aprobasen favorecerían al Sur. Si, por lo contrario, eran los candidatos de los mercaderes y manufactureros nortños quienes vencían en las elecciones, las leyes que se sancionaran favorecerían, por lo tanto, al Norte. Esto era evidente para los dos bandos.

Poniendo en juego una política muy hábil, los dirigentes sureños habían logrado muchos triunfos, durante todo el período comprendido desde los tiempos de Washinton, en 1789, hasta 1860. Si era posible elegir a un sureño en calidad de Presidente, así lo hacían. Si ello no resultaba factible, respaldaban a algún hombre del Norte que estuviese en cordiales relaciones con el Sur. De Washington en adelante, hasta el año 1860, la mayoría de los presidentes fueron sureños o estuvieron de su parte; ocurrió lo mismo con la casi totalidad de los jueces de la Suprema Corte, y, ya sea la Cámara de Representantes, o el Senado, o ambos cuerpos, se encontraron bajo su control. A ello obedeció que se rebajase continuamente la tarifa a partir de 1822 hasta 1860 (con excepción del

año 1842). En el gobierno, al menos, quien llevaba las riendas era el Sur.

Si esto no hubiese ocurrido, el Sur tendría que haber ballado la jiga mucho antes de 1860. En el Senado de los Estados Unidos, cada Estado, grande o pequeño, contaba con dos votos. A medida que el territorio del Oeste se colmaba de gente e ingresaba a la Unión formando Estados, desarrollábase entre el Norte y el Sur un litigio. ¿El nuevo Estado debía ser esclavista, o libre? Cada sector quería agregar a su bando los dos nuevos votos del Estado entrante. Había quienes sentían inquina por la esclavitud pero estaban muy dispuestos a permitir que existiera, siempre y cuando no se la dejara extenderse más. Fue afortunado para el Sur poseer el control sobre el gobierno pues, a través de esto consiguió expandirse en el Oeste. Hacia el año 1850, nueve Estados libres y nueve Estados esclavistas habían sido tallados, extrayéndolos del territorio occidental. El equilibrio se había mantenido parejo, tras muchas tormentosas discusiones entre representantes de ambos bandos.

Desde luego que, para el Sur, la expansión hacia nuevas tierras era necesaria, aparte de las razones políticas. El suelo virgen constituía algo esencial para el cultivo del algodón, mediante la mano de obra proporcionada por esclavos. Si llegaba el momento de que los sureños ya no pudieran desplazarse en dirección oeste, ello entrañaría el fin del régimen del plantador. Desgraciadamente, ese momento arribó para el Sur alrededor de 1860.

El motivo no fue propiciado por los nortños, sino por la Naturaleza. Al oeste del meridiano 98°, se extendían tierras áridas, demasiado secas, que no admitían el cultivo del algodón. El Sur se había conquistado el derecho de desplazarse allí con sus esclavos, pero tratábase de un suelo sobre el cual el algodón se negaba a crecer. La naturaleza había fijado el confin del reino del algodón.

Por otra parte, era ilimitada la "cantidad del capital que podía acumularse, la variedad de máquinas susceptibles de ser inventadas y la suma de personas en condiciones de recibir su sostén de la manufactura".⁵ La victoria tenía que corresponder al Norte.

"El Rey Algodón había perdido su cetro y ya no era necesario más que un rudo sacudón para derribar su trono." Cuando en 1860, opositores, —el Partido Republicano— ganaron las elecciones y Abraham Lincoln llegó a ser Presidente, los plantadores de algodón sureños vieron sellado su destino. Ahora que también habían perdido el poder político, sintieron que no les quedaba nada por hacer más que retirarse de la Unión. Sabían lo que significaba la victoria de los mercaderes y manufactureros del Norte y temían los resultados. En diciembre de 1860, Carolina del Sur y, poco después, diez otros Estados esclavistas, declararon no formar ya parte de los Estados Unidos. Reuniéronse representantes de los

Estados secesionistas y formaron los "Estados Confederados de Norte América". La Unión quedaba rota en dos.

En vano intentó Lincoln tranquilizar a los tenedores de esclavos, en el sentido de que su gobierno no "interferiría en la institución de la esclavitud en aquellos Estados donde existiera". Los once Estados separados habían elegido su camino. Querían constituir una nación aparte, con un gobierno propio que dictara las leyes que habrían de regirla; querían vivir como les pareciera conveniente, sin la intromisión del Norte.

Pero no se retiró todo el Sur. Los cuatro Estados esclavistas de la frontera. Delaware, Maryland, Kentucky y Missouri, en vista de que poseían pocos esclavos, apenas cultivaban algodón o directamente no lo hacían, y puesto que se asemejaban tanto al Norte como al Sur, no quisieron abandonar la Unión. Inclusive entre los Estados que procedieron a la secesión, no todas las personas se sentían inclinadas a dejar la Unión. Los montañeses de Virginia rompieron los vínculos con su Estado, crearon uno nuevo, llamado Virginia Oeste y se mantuvieron leales a la Unión. En los distritos más alejados del país, en las serranías donde eran escasos los esclavos y reducidas en tamaño las granjas, en aquellas áreas que siempre se habían mostrado antagónicas a los ricos plantadores, la secesión no gozaba de popularidad. El Sur fue llevado a abandonar la Unión, por los acaudalados dueños de plantaciones, tenedores de esclavos.

En el Norte, había muchas personas que aceptaban con satisfacción que el Sur siguiera su propio derrotero. No sucedía así en el caso de Lincoln. Él pensaba que el país debía continuar consolidado, que la Unión debía preservarse, aún a costa de una lucha librada para completar el reintegro de los Estados esclavistas.

El 12 de abril de 1861 estalló la guerra. La contienda se prolongó, por espacio de cuatro largos años, con terrible pérdida de vidas de parte de ambos bandos. Al principio, cada uno de éstos apeló a los voluntarios, después procedió a reclutar hombres en los ejércitos. Lo cual dio origen a rencorosos sentimientos, en el Sur y en el Norte. En los dos sectores se permitía a los reclutas contratar sustitutos que sirvieran en su lugar. En el Sur, las leyes de reclutamiento tenían muchos vericuetos, a través de los cuales los propietarios de grandes plantaciones o aquellas personas poseedoras de más de quince esclavos, podían escapar del servicio. (Esto en una guerra provocada precisamente por tales personas). En el Norte un recluta podía eludir el servicio, pagando al gobierno \$ 300. No es de extrañar entonces que muchos desheredados de la fortuna llamasen a este conflicto "guerra de ricos y pelea de pobres".

Tras dos años de lucha, negándose todavía el Sur a reintegrarse a la Unión, el presidente Lincoln expidió su Proclamación de Emancipación, que habría de liberar a los esclavos en aquellos Estados que combatían la Unión. Más tarde, los esclavos también fueron liberados en los Estados fronterizos neutrales. De esa manera fueron arrebatados a los plantadores sureños bienes que importaban dos billones * de dólares.

En abril de 1865, el general Lee, comandante de las fuerzas del Sur, se rindió al general Grant, del Norte. La Guerra Civil había concluido.

El Sur se hallaba en ruinas. Sheridan, uno de los generales norteamericanos, se jactó de que "si un cuervo volaba desde el Valle de Shenandoah hasta la población de Harper's Ferry, debía llevar su almuerzo consigo". Los daños inferidos a las propiedades sureñas eran terribles; tremendo el número de muertos y heridos; el costo en dinero ascendía a ocho billones de dólares, lo bastante para haber pagado cuatro veces por todos los esclavos.

No obstante, en esta "segunda Revolución Norteamericana", la esclavitud de los negros fue suprimida, y con ella el régimen de los propietarios de siervos. Ya no vivirían sojuzgados cuatro millones de seres humanos.

Ya no podrían los terratenientes del Sur obstaculizar el camino de los capitalistas del Norte. Los ejércitos de la Unión habían devastado sus plantaciones; había quedado tronchada de un golpe toda su posesión en materia de esclavos negros; el dinero que habían entregado en préstamo a la Confederación estaba irremisiblemente perdido; aquellos de entre sus líderes que habían sido funcionarios del gobierno, debían obtener permiso del Congreso, antes de poder ocupar nuevamente sus puestos. Su riqueza y su poderío habían desaparecido.

Por otro lado, los capitalistas norteamericanos encerraban ahora en sus manos todo aquello por lo que habían luchado durante sesenta años. Basta de alboroto acerca de la tarifa protectora: implantaron la más alta hasta entonces; basta de debatir la cuestión de la conveniencia de invertir fondos del gobierno en mejoras internas: entregáronse a las compañías de ferrocarril millares de acres de tierras fiscales y gruesas sumas de dinero; basta de jornales subidos para los trabajadores: los manufactureros podían contratar obreros en el exterior, por menos de lo que les tocaba pagar a los norteamericanos; basta de bancos privados que emitían papel moneda cuyo valor aumentaba y decrecía; los prestamistas estaban en condiciones de asegurar un sistema bancario nacional que libraba de riesgo sus préstamos en dinero y los intereses respectivos.

* N. del T.: En este caso y en el resto del libro, donde diga "billones" debe leerse "miles de millones".

Mercaderes, manufactureros y banqueros, habían entablado su batalla en procura del mando, venciendo a sus adversarios, los terratenientes quienes, hasta entonces, habían ofrecido impedimentos a su avance. Sabían lo que querían. Ahora se hallaban en posición de conseguirlo.

NOTAS

1. Hart, A. B., *Slavery and Abolition*, pág. 245. Nueva York, Harper & Brothers, 1906.
2. Discurso del senador Hammond en el *Congressional Globe*, marzo 6, 1858. Citado en Buckingham, J. S., op. cit., Vol. I, págs. 213, 214. Citado en Beard, Charles A., *Captains Uncourageous*, pág. 504, *Virginia Quarterly Review*, 1931.
3. Citado en McMaster, J. B., op. cit., Vol. V, pág. 267.
4. Citado en Channing Edward, *A History of the United States*, Vol. VI, pág. 3. Nueva York, The Macmillan Company, 1925. McMaster, J. B., op. cit., pág. 268, Helper, H. R., op. cit.
5. Adaptación de Webb, W. P., op. cit., págs. 184-202. Beard, Charles and Mary R., op. cit., pág. 636.

CAPÍTULO XI

MATERIALES, HOMBRES, MAQUINARIAS, DINERO

Hace pocos años, exhibióse en una conferencia del Instituto Norteamericano de Ingenieros Químicos, una maravillosa máquina, capaz de fabricar 442 bujías eléctricas por minuto. Desenrosquen ustedes una bujía y obsérvenla. ¡Imaginen la fabricación de siete de éstas cada segundo!

La aludida era sólo una de la larga serie de sorprendentes invenciones que tan importante papel desempeñaron en la Revolución Industrial. Dicha revolución, acaecida alrededor de 1865, había originado muchos cambios en el modo de vida de la humanidad. Pero recién durante el período que se abrió a partir de la Guerra Civil y perdura hasta el presente, advinieron con pasmosa rapidez transformaciones de trascendental importancia. La Comisión Industrial de los Estados Unidos, declaró (allá por el año 1902) que "los cambios y el progreso operados desde 1865, han sido, en muchos sentidos, mayores que en el curso de toda la historia anterior del mundo".

Por consiguiente, Abraham Lincoln, asesinado en 1865, aproximadamente 260 años después del establecimiento de la primera colonia en Jamestown, se habría hallado mucho más a sus anchas en la Norteamérica de aquellos tiempos primitivos que en la de hoy. El mundo de inclusive mil años atrás, le habría resultado más fácil de comprender que el mundo de la actualidad.

Si hoy tuviese que deambular por la Casa Blanca, experimentaría el colmo de la admiración ante cosas tan comunes como el teléfono, la luz eléctrica, la calefacción a vapor, o algo tan nimio como los fósforos de seguridad. Fuera de la Casa Blanca, quedaría estupefacto al ver pasar los raudos automóviles por las bien pavimentadas calles, al descubrir los rascacielos elevándose hacia las alturas, los trolebuses en las arterias de la ciudad y los aeroplanos surcando el cielo. En su época, la mayor parte de la población de los Estados Unidos estaba constituida por agricultores, a pesar de que la manufactura había comenzado; en nuestros días, hay más gente ocupada en la fabricación que en las tareas agrícolas. En la época de Lincoln, sólo un 16 por ciento de la población residía en ciudades de 3.000 almas o más, y había únicamente 141 de esa índole; actualmente, el 50 por ciento de la población vive

en urbes con una densidad de 8.000 personas o más y hay 1.324 de esa suerte. En sus tiempos, no era grande la diferencia entre ricos y pobres; hoy en día es tremenda. El hombre que en esos años anhelara iniciar una nueva vida, podía trasladarse a la frontera donde la tierra era gratuita; en el presente, la frontera ya no existe y la tierra cuesta mucho. En aquellos días, la mayoría de las empresas comerciales tenían por dueños a individuos o a socios; hoy están en poder de corporaciones. En la hora de Lincoln el trabajador era lo más importante y la herramienta representaba su agregado; hoy la máquina es lo esencial y el obrero su complemento.

Una transformación verdaderamente pasmosa. ¿Cómo se llevó a cabo?

En amplia medida a través de la combinación de materiales, hombres, maquinarias y dinero.

Los materiales, o sea los recursos naturales de los Estados Unidos no ofrecían, en muchos sentidos, punto de comparación. Quizás lo más esencial para el cambio del mundo fue la presencia del carbón y del hierro. En lo que se refiere al carbón, los Estados Unidos poseían la mitad de los yacimientos conocidos del mundo. En lo tocante al hierro, su rendimiento era enorme; en 1929, más del 40 por ciento del abastecimiento mundial provenía de los Estados Unidos. No sólo eran vastísimos los filones, sino también de fácil acceso. En Minnesota, por ejemplo, no hacían falta los taladros o la dinamita; el hierro yacía sobre la superficie, listo para ser extraído y cargado en los vehículos que aguardaban su traslado. En cuanto al petróleo, el cobre, el plomo y el cinc la historia era la misma, superabundaban. Un tercio del continente se hallaba cubierto de bosques. No había, en ninguna parte, otra región que contuviera un área tan incommensurable de llana tierra fértil, apta para la producción de algodón, trigo, maíz y ganado. Casi tres millones de millas cuadradas de tierras que se extendían desde el Atlántico al Pacífico y formaban la única gran nación del mundo que tenía por confines dos océanos. En el corazón de este inmenso territorio, corría una red de 27.000 millas de ríos y canales navegables que, junto con las 4.000 millas de costas sobre los Grandes Lagos, sumaba una longitud mayor que la del litoral marítimo, libre de hielo, de todo el continente europeo.

La Naturaleza había sido ciertamente generosa. Había aquí un imperio de asombrosas riquezas. Había aquí materiales para un desenvolvimiento en escala hasta ese momento inaudita. En Europa, un rey tal vez habría poseído este vasto almacenaje de riquezas; o alguna familia de nobles habría tenido acres y acres en su poder, durante centenares de años; o la Iglesia habría podido contar grandes latifundios entre sus bienes.

En Norteamérica, por el contrario, cerca de la mitad del país

había sido tomada por granjeros individuales, gentes ávidas de tierras que, por espacio de doscientos años, habían seguido al sol poniente en su marcha hacia el Oeste. La otra mitad del país pertenecía al pueblo de los Estados Unidos y el gobierno estaba facultado para disponer de ella. Hasta 1860, ese gobierno había experimentado un amplio control de parte de los terratenientes del Sur. Pero el año 1865 había presenciado la caída de éstos y su reemplazo por los victoriosos potentados del Norte. Ahora el bosque, la llanura, la montaña, podían ser obligados a ceder sus tesoros, bajo la mano rectora de los capitalistas nortños.

¿Qué clase de hombres eran éstos?

Atrevidos empresarios que acechaban con ojos bien abiertos la menor oportunidad; sagaces proyectistas con imaginación para ver y talento para aprovechar las situaciones cambiantes, susceptibles de aportar provecho; no se trataba de idealistas, dotados de nociones tan caras a sus corazones como para no modificarlas a los fines de acomodarse a las nuevas condiciones que pudiesen surgir; eran hombres prácticos, que buscaban el lucro en carácter de desquite, hombres que no se arredraban ante nada en su deseo de conseguir más y más ganancias. Uno de ellos, el comodoro Vanderbilt, demostró los sentimientos que le inspiraba cualquier factor capaz de interponerse en su camino, al rugir, "¡La ley! ¿Qué importa la ley? ¿Acaso no tengo poder?"

Decía la verdad. Él y los de su clase tenían indudablemente poder.

Había otro grupo más numeroso en el que se alistaban los soldados rasos. Comprendía al ejército del trabajo, a los hombres, mujeres y niños que cumplían la labor real de cavar, construir, hacer. Ésta era la gente que a golpes de pico separaba los trozos de carbón de las entrañas de la tierra; la que atendía los surcos infatigablemente, desde el amanecer hasta la hora del crepúsculo, en medio del granizo, la canícula, la sequía, la inundación; la que hundía remaches al rojo en las vigas de acero, peligrosamente encaramada en el aire, a centenares de pies de altura, sobre la estructura de algún rascacielos; la que vigilaba las veloces máquinas de las fábricas. Gran parte de esta gente procedía de lejanos países, desde donde había afluído, engrosando una reciente corriente inmigratoria.

En los talleres domésticos, en los laboratorios de las universidades y en los laboratorios de grandes plantas manufactureras, trabajaba otro grupo, el que formaban los inventores de las nuevas máquinas. Algunos poseían por único equipo una vívida imaginación y la voluntad de salir airoso de su empeño; otros venían respaldados por años de preparación científica. El asombroso número de sus invenciones se vio acrecentado, en medida no desdeniable, por las de los obreros fabriles, cuya íntima vinculación

con la máquina que manejaban les había permitido descubrir rápidamente sus defectos y el modo de mejorarla. La labor cumplida por todos estos inventores se trasunta claramente en los registros de la Oficina de Patentes. Fue otorgado, de 1850 a 1860, un término medio de 2.370 patentes anuales; de 1920 a 1930 esa cifra pegó un salto ascendiendo a 44.750 títulos por año. Del conjunto de patentes acordadas de 1871 a 1932, por la totalidad de los países del mundo, no menos de un 30 por ciento fue concedido por el gobierno de los Estados Unidos. En este aspecto ciertamente habíase anotado un triunfo el ingenio yanqui.

La era presente a veces recibe, con justicia, el nombre de Edad de la Máquina. Basta con que echemos un vistazo a nuestro alrededor para comprender hasta qué punto entra en nuestra vida la máquina, comamos lo que comamos, usemos lo que usemos, vivamos en lo que vivamos, leamos lo que leamos, juguemos con lo que juguemos, sea cual fuere el vehículo que utilicemos, todo lo que hagamos estará, en algún punto, ligado con la máquina. Es imposible estimar el grado a que el uso de las maquinarias ha multiplicado la fuerza y la destreza del hombre. Los años posteriores a 1865 fueron los que testimoniaron el mayor desenvolvimiento de la máquina.

También el dinero jugó un importante papel en la transformación de Estados Unidos. Los materiales ya se hallaban aquí, los capitalistas sabían lo que se proponían realizar y necesitaban dinero con que poner a trabajar la mano de obra y la maquinaria para llevar a cabo su finalidad. Sus planes eran tan gigantescos que ningún hombre, de por sí, poseía fortuna bastante para iniciar la empresa. En un principio, no había en todo el territorio suficiente capital disponible con que ponerlos en práctica. De manera que la gente de Europa, en cuyo poder había dinero extra y que quería más, lo envió aquí a los efectos de que fuese usado y devuelto, junto con un amplio margen de beneficios.

Materiales, hombres, maquinarias y dinero, todos estos elementos hicieron, en su conjunto, de los Estados Unidos, el país más próspero del mundo. Los capitalistas que lograron acceso al mando con la Guerra Civil, constituyeron la fuerza impelente. Combinaron los recursos naturales, la mano de obra y el capital y moldearon al país modernamente. Crearon su desarrollo a veces aplicando medios justos, otras, a través de un juego sucio. Se hicieron ricos. Poderosos. El caudal del país se fue concentrando, progresivamente, en las manos de estos pocos. Su dominio creció con sus riquezas. Se convirtieron en los verdaderos gobernantes de los Estados Unidos.

¿Cuáles fueron algunos de los cambios importantes operados entre la época de Lincoln y nuestros días?

Tenemos, en primer lugar, la revolución en el transporte.

La Guerra Civil estimuló en todo sentido nuestro florecimiento industrial pero su efecto mayor quizás tuvo lugar en el sistema de transportes. Durante cuatro años había sido necesario trasladar de uno a otro punto, lo más rápidamente posible, pertrechos y tropas. A los ferrocarriles correspondió esta tarea, primera gran guerra en que desempeñaron un rol importante. Por imperio de la necesidad, en tiempos bélicos se produjo la primera fase de su desarrollo y la expansión originada en tiempos de paz se encargó de estimular la intensificación de ese desarrollo.

En 1860, la red ferroviaria tenía en los Estados Unidos una extensión de 30.000 millas. En 1880 había triplicado esa longitud, siendo de 90.000 millas. En 1930 recorría 260.000 millas, más que suficiente para rodear ¡cinco veces la tierra con vías dobles!

Los primeros rieles se hicieron de madera de abeto del Canadá recubierta de flejes de hierro. En la era del pesado andar de los bueyes y de las lentas ambarcaciones que surcaban los canales, la primera locomotora que corrió en Estados Unidos sobre rieles constituyó todo un espectáculo. Los aldeanos de Honesdale, Pennsylvania, salieron en pleno de sus casas para contemplar el primer recorrido de la "Stourbridge Lion", recién importada de Inglaterra. La jadeante locomotora, cuya caldera que vomitaba vapor estaba colocada en una armazón montada sobre ruedas de roble, configuraba un extraño aparato. Soplabla y soplabla y avanzaba por fin, estruendosamente, por las vías, a la magnífica velocidad de cuatro millas por hora.

Años más tarde, un excitado pasajero de otra línea, escribió a un amigo, "Ayer alcanzamos la pasmosa velocidad de doce millas por hora. Si alguien llega, en algún momento, a superarla, tendrá que ir a Kentucky y alquilar un rayo!"

En los días primitivos, la mayoría de los ferrocarriles hacían breve recorrido. Si uno viajaba a considerable distancia, debía cambiar frecuentemente de una línea a otra. En cierta época, para trasladarse de Nueva York a Buffalo (alrededor de 400 millas), había que efectuar once trasbordos. Las líneas de ferrocarril a menudo funcionaban en sociedad con los posaderos de la ruta, a los efectos de incrementar sus negocios. Los horarios se disponían de manera que los viajeros tuviesen que quedarse para almorzar o cenar o pasar la noche, entre los trasbordos de ferrocarril. En la historia de este medio de comunicación significó un gran paso adelante la compra de diversas líneas que pertenecían a diferentes compañías, incorporándolas a una sola línea continua.

Hacia 1860, a pesar de que casi todas las líneas corrían al este del Mississippi, era posible trasladarse por ferrocarril hasta un punto tan alejado como el recodo del río Missouri. De allí hasta la costa del Pacífico, el pintoresco expreso de dos ruedas transportaba el correo, las bamboleantes diligencias llevaban a los bar-

quinazos a sus incómodos pasajeros, y largas caravanas de carretas, tiradas por bueyes, serpenteaban por los caminos, con su carga de provisiones para los campamentos mineros y las granjas. Cuando, en 1869, quedó completado el primer ferrocarril transcontinental, sonó la hora final de la carreta de fletamento, de la diligencia y del expresito a dos ruedas.

La construcción de esta primera vía de comunicación que atravesaba de punta a punta el país entrañó una empresa impropia. Formáronse dos compañías, la Central Pacific, encargada de construir hacia el Este desde Sacramento, y la Union Pacific, cuya misión era construir hacia el Oeste, desde Omaha. Importóse mano de obra barata; coolies chinos trabajaron para la Central Pacific e inmigrantes irlandeses para la Union Pacific. Los abastecimientos destinados al ejército de obreros que marchaban en dirección oeste, tuvieron que ser acarreados por tierra desde Iowa; los que se enviaban a los trabajadores que construyeron el tramo hacia el Este, debieron efectuar en barco la larga ruta alrededor del Cabo de Hornos, o cruzar el Istmo de Panamá por la vía terrestre (el canal no se terminó allí hasta el año 1914). El trabajo se llevó adelante a increíble velocidad, cruzando llanuras, ríos y montañas. Un viajero inglés describió, en 1869, la labor de construcción:

...Y su avance prosigue. Un carro liviano, tirado por un solo caballo, galopa hasta el frente, con su carga de rieles. Dos hombres aferran el extremo de uno de los rieles y se adelantan, el resto de la cuadrilla lo va tomando de a dos, hasta que ha salido completamente del carro. Corriendo ocupan su posición al frente. A la voz de mando el riel es dejado caer, cuidadosamente, en su lugar, con el costado derecho hacia arriba, en tanto del otro lado del carro se opera el mismo proceso. Menos de treinta segundos insume en un riel cada cuadrilla, de modo que, en el término de un minuto, ¡descienden cuatro rieles! Rápida faena, se diría, pero los tipos de la U. P. se toman el asunto tremendamente a pecho. Tan pronto queda el carro vacío, se lo vuelca a un costado de la vía para dejar paso al próximo vehículo cargado y luego es vuelto a enderezar; y constituye un espectáculo verlo volar en busca de otro cargamento, impulsado por un caballo a pleno galope, en la punta de una cuerda de sesenta u ochenta pies de largo, conducido furiosamente por un joven auriga. Inmediatamente detrás de la primera cuadrilla vienen los colocadores de durmientes, tirafondos y escarpas, que actúan por cierto a vivo compás. Es un gran Coro de Ynnques el que estos vigorosos martillos ejecutan a través de las llanuras. Es un compás de tres tiempos, tres golpes para cada tirafondo. Cada riel lleva diez tirafondos, cada milla cuatrocientos rieles y hasta San Francisco hay una distancia de mil ochocientas millas. Tales los factores. ¿Cuál es el producto? Veintiún millones de veces habrá que blandir esos martillos, veintiún millones de veces habrán de caer con certera puntería, antes de que sea completado el gran trabajo de Norteamérica moderna!

Esta primera ruta transcontinental no tardó en ser seguida por otras. Alrededor de 1884, había cuatro líneas ferroviarias para el

transporte de pasajeros y cargas entre el Mississippi y el Pacífico.

Los estadounidenses comprendieron rápidamente que el transporte era esencial en lo relativo al desenvolvimiento del país. Habían prestado su concurso a las compañías de ferrocarril, otorgándoles extensísimos tramos de tierras fiscales. El Congreso se mostró especialmente generoso con la Central Pacific y la Union Pacific. A cada una de estas compañías le fueron concedidos sectores alternados de tierras que ocupaban una franja paralela, a ambos lados de sus carriles, de veinte millas de ancho. Por añadidura el Congreso les acordó, por cada milla de vías colocadas, un empréstito de \$ 16.000 a \$ 48.000. (Los hombres de negocios sabían qué se proponían cuando relevaron a los plantadores sufeños del control del gobierno.)

A continuación, el directorio de la Union Pacific trazó un plan mediante el cual podría fácilmente hacer dinero. El procedimiento consistía en lo siguiente:

Los directores de la Union Pacific organizaron entre sí una compañía de construcción llamada Crédit Mobilier. Procedieron luego a asignar el contrato de construcción de su camino de hierro a la Crédit Mobilier, esto es, a ellos mismos. Hasta este punto, todo perfecto. Alguien tenía que construirlo. Pero he aquí que, en su condición de compañía constructora, se cobraron a sí mismos, como miembros del directorio de la Union Pacific, cerca de 40.000.000 de dólares más que el costo real de la construcción. En forma análoga, los directores de la Central Pacific abonaron a una compañía de construcción \$ 120.000.000 por un trabajo que costaba \$ 58.000.000. Los capitalistas estaban "limpiando" los dineros del pueblo. Antes de terminar la adjudicación de tierras fiscales, aproximadamente 150 millones de acres, se había cedido a las compañías de ferrocarril un área más vasta que la de toda Nueva Inglaterra más Nueva York, o más extensa que Francia. Por algo se había librado la Guerra Civil.

Allí donde resultaba indispensable, el camino de hierro era excelente. Pero en la loca precipitación por alcanzar beneficios por intermedio de la construcción de ferrocarriles, creáronse muchas líneas en lugares donde no hacían falta. En muchos sitios se produjo una gran duplicación de comunicaciones, dos o tres líneas donde una bastaba para atender todo el tráfico. Además, las líneas rivales solían disputarse el comercio. Se ponía en práctica una guerra de precios en el curso de la cual las líneas competidoras rebajaban sus tarifas a los fines de atraer clientela. Esto llegó a extremos tales que, en 1876, un vagón de ganado podía fletarse desde Chicago hasta Nueva York —mil millas— por sólo \$ 1. Ese mismo año uno podía realizar todo el viaje hasta Boston, partiendo de Cleveland, por el ínfimo precio de seis dólares con

cincuenta centavos. Hoy días el boleto ha pasado a costar más del triple.

Los ferrocarriles que debían reducir sus tarifas en los puntos donde se les ofrecía competencia, trataban de lograr una compensación mediante tarifas sumamente elevadas en los puntos libres de aquélla. Los granjeros del Oeste fueron, en particular, víctimas de este absurdo sistema. Funcionaba aproximadamente como sigue: la distancia de Fargo a Duluth representa la mitad de la distancia entre Minneapolis y Chicago. Por consiguiente, lo natural era suponer que la tarifa para el transporte de trigo, desde Fargo a Duluth, importaría la mitad de la establecida con respecto al recorrido de Minneapolis a Chicago. Y bien, no. En vez de costar la mitad, era dos veces superior. No es extraño que los granjeros se quejasen amargamente.

También se quejaban de que los hombres que dirigían los ferrocarriles, dirigieran al propio tiempo las cortes y las legislaturas. Los ferrocarriles del Oeste entregaban pases gratuitos a los funcionarios de los gobiernos estatales, a los jueces, letrados, sacerdotes y editores de periódicos. Los del Sur obraban evidentemente en la misma forma, según nos enteramos por intermedio de este párrafo publicado el 14 de agosto de 1888, en el *Progressive Farmer*, de Raleigh, Carolina del Norte: "¿Acaso no son ellos (los ferrocarriles) dueños de los periódicos? ¿Acaso no dependen de ellos todos los políticos? ¿Es que todos los jueces del Estado no llevan en sus bolsillos pases gratuitos? ¿No controlan en su totalidad al mejor talento legal del Estado?"²

La nuestra era una nación de grandes espacios. Existían diferencias de clima, de precipitaciones pluviales y de suelo (nuevamente la geografía) que coadyuvaban para determinar en algunos sectores la especialización en ciertas industrias. Origináronse así: un sector dedicado a la cría de ganado en las llanuras, el sector del Sur consagrado al cultivo del algodón, la faja del maíz y del trigo comprendida por los Estados centrales y occidentales y el sector manufacturero del nordeste. Entre estos sectores era preciso el transporte de cargas y pasajeros. A los ferrocarriles correspondió proporcionar este transporte. Siendo que habían sido construidos a lo largo de tierras fiscales y que habían recibido el sostén monetario del gobierno, muchas personas pensaban que la finalidad de los ferrocarriles consistía en brindar al país un servicio lo más barato y eficiente posible. Pero se equivocaban. En la mayoría de los casos, el directorio de los ferrocarriles consideraba que la primera función de éstos era hacer dinero, cuanto más mejor. No creían en la misión de facilitar a la gente el más completo servicio al menor costo posible. De ningún modo. En su concepto, según lo admitiera francamente uno de ellos, "había que cobrar todo lo que el tráfico soportara". A menudo juzgaban

mal y las tarifas que estatuían eran tan altas que los granjeros no podían darse el lujo de pagarlas y se arruinaban. Sea como fuere, la política de estas líneas de comunicación siguió ajustándose a la norma de "obtener todo lo que podamos con impunidad".

Por supuesto que no todos los directores de ferrocarriles se interesaron, en primer lugar, por la arrebatada de tierras o por las maquinaciones concebidas para hacer rápida fortuna. Ninguno escapaba a la ambición de lucrar. Pero algunos comprendieron que era dable obtener ganancias brindando un servicio real. James J. Hill, del Great Northern, fue uno de ellos. Él, por igual que otros hombres metidos en el negocio de los ferrocarriles del Oeste, publicitó las maravillosas virtudes de las tierras que atravesaban sus trenes. Pero no se limitó a esto. Cuando los pobladores afluyeron en tropel a las tierras que bordeaban sus líneas, los ayudó de todas maneras. Los problemas de los agricultores se tornaron sus problemas. La nombradía que merecen los constructores de ferrocarriles en lo tocante a la exitosa colonización del noroeste, pertenece en no escasa medida a Hill.

Llegó, desde luego, un momento en que cesó la sangrienta competencia entre los ferrocarriles. Las innumerables líneas cortas se consolidaron, formando las grandes líneas principales de la actualidad. Dióse con esto un importante paso. Para quienes habían seguido la sórdida historia de los ferrocarriles, constituía una certeza que habrían de aguardarles nuevas deshonestas intrigas en procura de fortunas. Cumplían un servicio necesario, pero fueron escandalosas las torcidas maquinaciones que siguieron a su construcción y funcionamiento. La condición presente de los ferrocarriles en los Estados Unidos se debe, en no poca medida, a su fraudulento pasado sin escrúpulos.

En lo que atañe a la agricultura, se produjeron, así como en todo lo demás, marcados cambios después de la Guerra Civil. Transcurrido el año 1865, cuatro millones de personas de color fueron súbitamente abandonadas a su propia suerte. Carecían de tierras, de hogar, de bienes. ¿Qué podían hacer? Sabían cultivar algodón, pero no poseían ni un solo elemento con que comenzar. Los grandes plantadores, sus antiguos amos, se encontraban a su vez en muy mala situación. Eran dueños de vastos predios pero les faltaba dinero para pagar jornales.

De modo que las amplísimas plantaciones se dividieron en pequeños establecimientos agrícolas y fueron arrendadas a hombres de raza blanca o negra. Éstos o bien abonaban en efectivo el importe del arriendo o bien se convertían en aparceros, distinguiéndose dos clases. Los que aportaban su propio equipo de labranza y sus animales y obtenían el usufructo de la tierra, conviniendo pagar al propietario una cuota fijada de lo producido, una cuarta o tercera parte de la cosecha. Los que, no contando

con equipo ni animales, ni, en muchos casos, siquiera con alimentos para sí y sus familias, se veían en situación mucho más miserable. Sólo disponían de sus manos para el trabajo. La cuota que el propietario percibía de ellos era, por lo tanto, mayor: la mitad o más de la cosecha.

El propietario también percibía de la cosecha lo que hubiera suministrado a sus arrendatarios o aparceros a modo de semillas, fertilizantes y alimentos. Estos cultivadores, tanto blancos como negros, se hallaban a merced del terrateniente. Él se encargaba de la venta de la cosecha; él llevaba la contabilidad; él cobraba lo que quería por los alimentos que procuraba y, por lo general, agregaba el cargo de un exorbitante interés, más honorarios en concepto de "supervisión". En consecuencia, no es sorprendente que una vez arregladas las cuentas, los dos tipos de aparceros a menudo descubriesen que estaban en deuda con el propietario; si tenían suerte quizás quedasen a la par.

El funcionamiento del sistema a que hemos hecho referencia se ilustra mejor por intermedio de la siguiente anécdota, una entre centenares de género similar: "Un aparcerero que ofrecía cinco balas de algodón, fue informado, después de unas cuantas cuentas rapaces, que su algodón cancelaba exactamente su deuda. Encantado ante la perspectiva de lograr ese año alguna ganancia, el aparcerero comunicó que obraba en su poder una bala más, que aún no había entregado. '¡Al diablo!', gritó el patrón, '¿por qué no me lo dijo antes? Ahora tendré que volver a sacar la cuenta desde el principio, a fin de hacer que los saldos coincidan y quedemos parejos.'" ³

A través de esta anécdota se hace evidente que la diferencia entre la antigua esclavitud y la nueva aparcería no era muy notoria. Apenas se conoce el hecho de que, en la actualidad, hay en el Sur más blancos que negros, cogidos en la red de la esclavitud del sistema aludido.

Pero la historia de la transformación de la agricultura después de la Guerra Civil, va más allá del registro de una radical modificación en la economía sureña. Es la historia de una revolución tan grande como para cambiar los modos de vida de un pueblo, no sólo en Norteamérica sino también en Europa. En el siglo XVI, la corriente de oro y plata que fluía a Europa desde Norteamérica acarreó consigo una revolución de precios que jugó importantísimo papel en la conformación de los acontecimientos del Viejo Mundo; en el siglo XIX, otra corriente —esta vez de productos agrícolas— trajo involucrada una segunda revolución en la economía del Viejo Mundo.

Después de la Guerra Civil, los Estados Unidos llegaron a ser una gran nación industrial, pero asimismo una gran nación agrícola. En realidad, fue a raíz de la extraordinaria expansión de la

agricultura que hizo de Norteamérica el granero del mundo, que los Estados Unidos pudieron convertirse en el principal país industrial. Nuestros excedentes agrícolas pasaron a ser las exportaciones que nos permitieron pagar las importaciones indispensables, así de mercaderías como de dinero. El desarrollo de la agricultura fue lo que nos dio la posibilidad de pagar, en gran parte, nuestras deudas, continuamente en aumento, a los capitalistas del Viejo Mundo.

Así como la Guerra Civil trajo la obligada secuela de la expansión de nuestro sistema de ferrocarriles, provocó ineludiblemente la expansión de la agricultura. Había en el frente millares de hombres que tenían que ser alimentados. Se necesitaba dinero para llevar adelante la contienda, había que reunirlo. Los granjeros proporcionaron el recurso. En 1860, exportamos 17 millones de bushels de trigo; en 1863, 58 millones. Mientras que la exportación de balas de algodón se redujo poco menos que a la nada (a causa del bloqueo norteamericano), la de bushels de trigo pasó del triple. El pan venció al algodón, una forma taquigráfica de expresar no sólo la victoria del Norte sobre el Sur, sino también la entrada de las vastas tierras de labranza del Oeste en el escenario agrícola.

Lo que comenzara en los años bélicos continuó en los años de paz. El Acta del Dominio Familiar (*Homestead*) aprobada en 1862, que donaba en el Oeste granjas de 160 acres a quienquiera se afincase allí, representó un poderoso imán. Siguieron ingresando en los Estados Unidos oleadas de inmigrantes. La población de 31.000.000 de almas que componía el país en 1860, había aumentado casi dos veces y media en 1900. Muchos de esos inmigrantes se dedicaban a la agricultura. El número de granjas llegó casi a triplicarse de 1860 a 1900; lo mismo ocurrió con la superficie cultivada. El monto a que ascendía la propiedad agrícola del país (comprendiendo la tierra, los edificios, la maquinaria y el ganado) era de \$ 7.980.000.000 en 1860; de \$ 20.439.000.000 en 1900 ⁴.

La tabla nos relata los hechos:

(En miles)

Año	Población	Nº de granjas	Acres mejorados	Total de acres	Valor de propiedad agrícola
1860	31.443	2.044	163.110	407.212	7.980.493
1870	38.558	2.659	188.921	407.735	8.944.857
1880	50.155	4.008	284.771	536.081	12.180.501
1890	62.947	4.564	357.616	623.218	16.082.267
1900	75.994	5.737	414.498	838.591	20.439.901

La clave mejor acerca de lo que estaba ocurriendo quizás se halle contenida en la cuarta columna, los acres sometidos a cultivo. La

tabla indica que, en el período de 40 años, se añadió más de un cuarto de millón de acres de tierras mejoradas, cantidad superior al área productiva de Italia, Alemania y Francia juntas!

Lo que estas cifras no muestran —pero que reviste suma importancia— es que si bien aumentaba el número de personas que ingresaban a la agricultura, el porcentaje de granjeros, en comparación con la gente dedicada todas las demás ocupaciones remunerativas, estaba decreciendo. Al comienzo, la agricultura fue la principal ocupación de la casi totalidad de nuestra población; hacia 1860, siete de cada diez trabajadores norteamericanos eran labriegos. En 1870, sólo cinco de entre diez cultivaban la tierra y aproximadamente en 1900 este número había bajado a tres y medio.

TABLA DE PORCENTAJE DE DISTRIBUCION DE PERSONAS ASALARIADAS DE 16 AÑOS DE EDAD Y MAS, 1870 - 1900 5

Grupos de ocupación	1870	1880	1890	1900
Agricultura y ocupaciones anexas	52,8	48,1	41,2	35,9
Minería	1,5	1,6	1,8	2,1
Manufacturas e industrias mecánicas	22,0	24,8	26,3	27,5
Comercio y transporte	9,1	10,7	13,6	16,3
Empleados administrativos	1,7	2,0	2,5	2,8
Servicio doméstico	9,6	8,8	9,7	10,0
Servicios públicos no clasificados en otros rubros	0,6	0,7	0,9	1,0
Servicios profesionales	2,7	3,3	4,0	4,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Pero, a pesar de que el porcentaje de agricultores, en comparación con la población total, decrecía de este modo, cada vez se producían más y más productos de granja. ¿Cómo podía suceder esto? Porque, al tiempo que el porcentaje de agricultores indicaba un descenso, la producción por acre y la producción por persona empleada, estaban ascendiendo. Lo cual se tornó posible, principalmente, merced al creciente uso de maquinarias, a la aplicación de métodos científicos y a la especialización de los cultivos.

En nuestro país el agricultor sembraba sus campos y recolectaba sus cosechas de una manera muy semejante a la del labriego del antiguo Egipto. Arrodillado o con la espalda doblada, segaba su trigo con la vieja hoz de mano. Se trataba de una tarea lenta. La sola siega de un acre de trigo significaba varios días de faena. La guadaña, una hoz alargada, de nueva forma, constituyó una mejora. Se podía blandir con las dos manos y manejar estando de

pie. La guadaña-agavilladora representó un perfeccionamiento ulterior por cuanto cortaba el grano con las espigas apuntando en una sola dirección. Esto tornaba más fácil y más rápida la labor de juntar las mieses y formar atados con ellas. La guadaña-agavilladora permitió que un hombre fuerte segara alrededor de dos acres de cereal, en el término de un día.

El agricultor disponía solamente de diez días en cuyo transcurso segar sus mieses. Con ninguna de las citadas herramientas de mano estaba en condiciones de cortar, en ese breve plazo, todo lo que podía plantar. A ello se debía que acres y acres de cereales tuviesen que ser dejados en pie para servir de forraje al ganado. La época de la cosecha entrañaba un duro trajín para todos los peones que pudiesen ser puestos a trabajar en los quehaceres del campo. Ese viejo acicate yanqui para intensificar el ritmo de la acción, la botella de whisky, se hacía ver con harta frecuencia durante esta etapa.

Una vez que la mies había sido cortada a mano, era atada a mano y desgranada luego a mano, con un mayal. Después se la embolsaba a mano y se llevaba al mercado. Un largo y tedioso proceso, demasiado lento para proveer grano suficiente a la creciente población mundial. Pero corría la era de la Revolución Industrial y las máquinas resolvieron el problema.

La segadora McCormick fue probada por primera vez en 1831. Resultó un éxito. A continuación se inventaron las trilladoras. Vinieron luego mejoras y más mejoras. Caballos o mulas arrastraban las nuevas máquinas. En la década de 1900, anuncióse el tractor a gasolina, en carácter de sustituto de la tracción a sangre. Más mejoras. En la actualidad, en las grandes haciendas modernas, un tractor "combinado" recorre el campo, dejando una ringlera de mies segada de diez pies de largo. Corta el trigo, lo trilla y lo embolsa, ¡una fábrica sobre ruedas! Los dos operarios que la manejan cumplen la labor de 200 hombres a la manera antigua. Este combinado ha expulsado ejércitos de labriegos de los campos. En forma similar, los arados de reja múltiple, arrastrados por tractores, las cavadoras mecánicas para el sembrado de papas, las recogedoras mecánicas de algodón, las sembradoras de maíz, las enfardadoras de heno y docenas de otras máquinas han transformado los métodos agrícolas y dejado en libertad a millares de trabajadores, aumentando al mismo tiempo enormemente la producción. Se ha estimado que, desde 1865 hasta el presente, las labores agrícolas se han hecho, como mínimo, un 500 por ciento más eficientes.

El milagro operado en la agricultura, a través de las máquinas y de la energía mecánica, ha sido decripto de modo muy vívido en la forma siguiente: "Un lote de terreno comprende 640 acres. Un hombre activo, en los tiempos anteriores a la energía, podría

haber trabajado, en vano, a lo largo de toda su vida, para cavar a pala una fracción de éste. Si la energía mecánica jamás hubiese sido inventada, este hombre habría comenzado a palear su lote en el año 1432. Hoy, pero no con la misma herramienta, su tataratata y muchas veces más, tataranieto, estaría a punto de concluir una tarea de quinientos años. Pero gracias a los previsores caballeros que trajeron la energía mecánica al mundo, tres hombres, munidos de un tractor y de arados múltiples, pueden dar vuelta cada pulgada de ese suelo en el término de treinta y seis horas." 6

Otras razones motivaron, a su vez, la mayor eficacia de la agricultura. El año 1890 señaló la demarcación final de la frontera. Ésta señaló el fin de la tierra gratuita. La valorización de la tierra significó la necesidad del esfuerzo del agricultor por extraer de ella cuanto le fuera posible. Ya no resultaba más barato tomar posesión de nuevas tierras en vez de abonar las viejas. Ahora el agricultor tenía que interesarse por los fertilizantes y por todas las fases de un cultivo científico. El granjero inteligente comenzó a acoger de buen grado la ayuda que le brindaba la escuela de experimentación agrícola; empezó a solicitar los boletines de información publicados por el Departamento de Agricultura del gobierno. ¿Con qué resultado? ¿Qué hicieron en favor suyo las maquinarias que economizaban mano de obra y los métodos científicos?

Hicieron posible que todo agricultor produjera mucho más que en cualquier otra época previa, en un plazo mucho menor. El rendimiento, por trabajador, aumentó mientras que el tiempo insumido se redujo.

Así, se requerían:

en 1855, 4 1/2 hs. de labor humana para producir 1 b. de maíz
en 1895, 2 hs. de labor humana para producir 3 b. de maíz
en 1831, 3 hs. de labor humana para producir 1 b. de trigo
en 1895, 1 h. de labor humana para producir 6 b. de trigo
(b.: bushel).

En el caso del maíz, el tiempo por trabajador se redujo a la mitad, sin embargo, el rendimiento fue tres veces mayor. En el trigo, el tiempo por trabajador disminuyó a un tercio siendo, no obstante, el rendimiento seis veces más alto. Las mejoras introducidas desde 1895, han colaborado en grado aún mayor para intensificar la producción y reducir el tiempo, por trabajador.

En el período que siguió a la Guerra Civil, también sufrió una transformación el carácter de la agricultura. Otrora, el granjero corriente bastábase prácticamente a sí mismo. Producía en su propio cortijo cuanto necesitaba. ¿Quería pan? Sus maizales y trigales lo suministraban. ¿Quería manteca, queso, leche, carne? Su ganado los proporcionaba. ¿Quería prendas de vestir? Sus cam-

pos le brindaban el lino y sus ovejas la lana. ¿Quería herramientas? Aquellos útiles sencillos que él no pudiera fabricar por sí mismo, los labraba el herrero del pueblo. Los productos de su establecimiento se destinaban a la satisfacción de sus necesidades propias; si quedaba algo, era vendido para solventar sus impuestos o comprar alguna cosa elegante que no podía confeccionarse en la alquería. Este tipo de producción tenía por finalidad un uso.

Con el transcurso del tiempo, todo esto cambió. El granjero ya no elaboró todo lo que le hacía falta, sino que se aplicó a la producción de uno o dos renglones. Dejó de bastarse a sí mismo. Se convirtió en especialista. (La especialización también se tornó característica de la nueva manufactura.) Se hizo cultivador de trigo, o de maíz, o tambero u horticultor. En consecuencia, al igual que el hombre de la ciudad, debió comprar la mayoría de las cosas que precisaba. La especialización significaba, por lo general, un producto mejor y más abundante, puesto que el granjero consagraba todo su tiempo y todas sus energías a la especialidad. Pero, a la vez, constituía algo peligroso; estaba "poniendo toda la carne en el asador" y corría el riesgo de perderlo todo. Si su cosecha resultaba un fracaso no tendría nada que vender; si, por lo contrario, representaba un gran éxito, se vería frente a un exceso, quizás no colocable en el mercado. La especialización ofrecía peligros porque hacía entrar al granjero en el engranaje de la economía capitalista con todos sus desniveles. Producir con la finalidad de un uso era una cosa; producir para el intercambio algo enteramente diferente. El granjero especializado aprendió esa lección.

Además de la especialización, lo que ayudó a someter al agricultor a la economía del capitalismo fue el progresivo empleo de la maquinaria. Su antigua hoz o su antigua guadaña resultaron ineficaces comparadas con la segadora o el combinado, pero costaban muy poco (a veces las hacía él mismo) y duraban la vida entera; las nuevas máquinas eran caras, se requería mucho dinero para comprarlas. Y no tenía escapatoria, la competencia opuesta por los establecimientos que funcionaban sobre la base de maquinarias, lo obligaban a ello. La multiplicación del capital se tornó necesidad para el granjero.

Ahora bien, ser granjero dentro de la economía capitalista norteamericana posterior a la Guerra Civil, era algo muy distinto de ser industrial. Los señores de la industria se habían instalado en la silla de montar, hacían restallar el látigo y el caballo del gobierno obedecía sus órdenes. Había, para los industriales, una alta tarifa de producción que mantenía elevados los precios de las mercaderías que vendían, las mercaderías que el granjero debía adquirir. En lo tocante a este último, no existía una legislación que protegiera en la misma forma los productos agrícolas, las mercaderías que a él le tocaba vender. En el caso de los indus-

triales, existía la posibilidad de combinarse para controlar los precios; en el del granjero, la combinación era infinitamente más difícil, de modo que los precios de los productos de su especialidad, no se controlaban. El industrial gozaba de todas las ventajas deparadas por el hecho de estar en posición de explotar a su contrario; el granjero se veía abrumado por todas las desventajas acarreadas por su condición de explotado.

La agricultura se expandió desde la Guerra Civil hasta fines del siglo, pero las ganancias del granjero ciertamente no marchaban a la par de este desarrollo. Trabajaba arduamente, siendo nulo o muy menguado su beneficio. Tenía sus problemas.

El viejo combate entre el agricultor y las fuerzas destructivas de la naturaleza no se había interrumpido, como es de suponer. El agricultor de las llanuras y praderas del Oeste soportaba particularmente rudos reveses. En ocasiones, arreciaban con tanta violencia furiosas ventiscas que los hombres más de una vez erraban el camino y morían congelados al dirigirse, desde sus casas, a sus propios establos para dar de comer al ganado. En otras oportunidades, una espantosa sequía se prolongaba por espacio de interminables días, mientras los vientos calientes agostaban los sembrados. Un azote, no tan común, solía aparecer bajo la forma de la plaga de la langosta. Ésta se presentaba repentinamente, en densas nubes y comía y destruía hasta el último vestigio de grano a la vista. (Estas mangas de langostas, según se sabe, han obligado a los trenes a detenerse. Tantísimos millares cubrían las vías que la fricción entre las ruedas y los carriles quedaba eliminada y el tren no tenía más remedio que hacer alto.) El granjero sabía que debería afrontar las borrascas de nieve, la sequía, la invasión de la langosta, el viento caliente, que eran inevitables. Objetaba, sin embargo, lo que, a su entender, no eran más que dificultades creadas por el hombre. Protestaba, sí, negándose a ser explotado, a que otros extrajesen de su labor las mayores ganancias. Los ferrocarriles provocaban sus quejas, a causa de las injustas prácticas que los caracterizaban.

También incurrieron en su disgusto los encargados de los elevadores de granos. Los estafaban, clasificando injustamente su trigo. No habría en su villa más que un elevador de granos y a éste debía llevar forzosamente su trigo. Allí, el comprador inspeccionaba el cereal y le fijaba un tipo. Si lo calificaba de trigo Nº 2, no había vuelta que darle, era trigo Nº 2 y el granjero nada podía argüir al respecto. Muchos agricultores sabían que su trigo se clasificaba por debajo de su calidad real, pero se hallaban en la imposibilidad de evitarlo. El granjero montó en cólera ante la actitud de estos hombres que compraban su trigo a precios de tipo inferior y luego lo revendían a los precios de alta calidad que él debería haber percibido.

Los manufactureros motivaban asimismo su resentimiento, por cuanto le cobraban subidos precios por las cosas que adquiría, mientras que, a cambio de lo que vendía, percibía precios bajos. El granjero compraba en un mercado protegido por tarifa, y vendía en mercado libre.

El prestamista, los bancos, la clase adinerada en general, despertaban su resentimiento. Poseían el capital que tanta falta le hacía y se aprovechaban de su necesidad. Si quería un préstamo de dinero sobre el producto de su cosecha, cabían dos posibilidades: que se lo concedieran o que se lo negaran; en caso afirmativo, la tasa de interés sería seguramente alta, demasiado alta. Sus tasas de interés sobre las hipotecas eran excesivas. Los ínfimos precios adjudicados a los productos de granja le hacían cada vez más difícil devolver lo que adeudaba; cuando lo acosaba la imposibilidad de pagar, los señores del dinero le quitaban su tierra.

El granjero sentía rencor por los capitalistas. Compartía la opinión de Mary Elizabeth Lease, oriunda de Kansas, quien dijo en 1880: "Wall Street es dueña del país. Ya no se trata de un gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo, sino de un gobierno de Wall Street, por Wall Street y para Wall Street. La gran masa del pueblo de este país es esclava y el monopolio es amo. El Oeste y el Sur están sometidos y postrados ante el Este manufacturero. El dinero manda... Se roba al pueblo común para enriquecer a sus amos... El pueblo está acorralado. ¡Guay de los sabuesos del dinero que hasta ahora nos han tenido atados a la cadena!" 7

De 1870 hasta el año 1896, los granjeros llevaron sus quejas a la acción. Escucharon el siguiente consejo de uno de sus líderes: "Lo que ustedes los granjeros deben hacer es levantar menos maíz y más tremolina."

En algunos sectores del país se unieron para hacer política, organizando sociedades llamadas Logias de los Agricultores y eligieron como candidatos a las legislaturas estatales personas que habían tomado partido por ellos. Luego, en 1876, aprobaron leyes que fijaban para los cereales tarifas de ferrocarril y de almacenaje acordes con lo que, a su criterio, era razonable. Se lanzaban a la acción contra los capitalistas.

Pero los abatió la aplastante fuerza de estos últimos.

Se presentaron ante la Suprema Corte de los Estados Unidos abogados de los ferrocarriles, arguyendo que las legislaturas estatales no tenían derecho a fijar tarifas de ferrocarril. La Suprema Corte, al formular su fallo, apoyó a los granjeros. Un caso tras otro fue llevado ante la corte y ésta dictaminó, en cada oportunidad, que los gobiernos estatales gozaban sí del derecho de fijar tarifas; que correspondía a la legislatura estatal y no a los tribunales federales, fijar tales tarifas. El lenguaje de la corte era claro:

"Allí donde la propiedad reviste interés público, la legislatura puede fijar un límite a lo que, de acuerdo con la ley, sea razonable en lo relativo a su uso. Este límite constriñe a las cortes, así como a la población. Si ha sido injustamente fijado, habrá que apelar a la legislatura y no a las cortes, para lograr el cambio."

Pero los capitalistas perseveraron, en su lucha. Transcurrió el tiempo. Nombráronse nuevos jueces con el propósito de reemplazar a los antiguos, ya fallecidos. Presentóse ante el alto tribunal una nueva serie de casos y adoptáronse nuevas decisiones. Hacia 1889, la Suprema Corte, revocó los fallos de 1876 y de los años subsiguientes, dictaminando que, en efecto, estaba facultada para determinar si las tarifas fijadas por las legislaturas estatales eran o no razonables. Los capitalistas habían ganado la partida. De esa fecha en adelante, cualquier agresión a la propiedad privada, de parte de las legislaturas estatales (cuyos miembros eran elegidos por el pueblo), debía llevar el visto bueno de la Suprema Corte (cuyos miembros eran nombrados por el Presidente, con la aprobación del Senado). La historia posterior demostró que rara vez otorgaba la Suprema Corte el visto bueno a un ataque sobre la propiedad privada. La clase dirigente poseía una invaluable salvaguardia.

Había zonas del Oeste y del Sur donde los agricultores luchaban denodadamente. Ofrecían la última resistencia de la agricultura a los embates de los señores del dinero, parapetados en la industria. La plataforma de su partido del Pueblo, en 1892, nos da idea de lo que sentían y de lo que querían hacer al respecto:

Los frutos del trabajo de millones, son audazmente robados a los fines de amasar, en favor de unos cuantos, colosales fortunas...

La riqueza pertenece a quien la crea, y cada dólar arrebatado a la industria, sin un equivalente, es un robo. Aquel que no trabaja, no debe comer...

Creemos llegado el momento de que, una de dos: o bien las corporaciones ferroviarias se hacen dueñas del pueblo, o bien es el pueblo quien se hace dueño de los ferrocarriles... Siendo el transporte un medio de intercambio y un servicio público, debería el gobierno ser propietario de los ferrocarriles, haciéndolos funcionar en interés del pueblo...

El telégrafo y el teléfono, lo mismo que el sistema de correos, dada su condición de instrumentos necesarios para la transmisión de noticias, deberían ser propiedad del gobierno y funcionar en interés del pueblo...

Exigimos que el importe de la moneda circulante, se eleve rápidamente a una suma no menor de cincuenta dólares por cabeza.

Exigimos un impuesto a las rentas, en forma proporcional...

Exigimos que los bancos de ahorro postal sean establecidos por el gobierno a los efectos de un depósito seguro de los haberes del pueblo...⁸

Su ira frente a los abusos de los ferrocarriles era evidente. El remedio que proponían consistía en la propiedad del gobierno

y en el funcionamiento a cargo de éste, lo mismo que en el caso del sistema de correos.

Su demanda de aumento en "la moneda circulante" representaba el viejo grito de los deudores de dinero, reclamando dinero barato. Los granjeros querían que se emitiera más moneda a fin de que el dólar decreciera en valor y de que los precios que ellos recibían por sus mercaderías fueran más elevados. Tratóse de un claro pleito rotulado: deudores versus prestamistas.

Su demanda de un impuesto a las rentas fue más tarde, en el año 1894, oída por el Congreso. La ley gravó con un impuesto del 2 por ciento o todas las rentas que sobrepasaran los \$ 4.000, suma que, desde luego, excusó al granjero y al obrero. Constituía una exacción sobre los ricos y éstos se opusieron. La Suprema Corte intervino en socorro de los magnates. A pesar de que, durante la Guerra Civil, había estado en vigencia un impuesto a las rentas, en 1895 la Suprema Corte, mediante una votación que arrojó cinco votos contra cuatro, declaró que tal gravamen era inconstitucional! El *New York Sun*, sumamente alarmado ante la agria controversia entre pobres y ricos, se regocijó por la decisión. Su director escribió: "Por cinco contra cuatro la Corte se sostiene como una roca". Hicieron falta 18 años de esfuerzos combinados de granjeros y obreros, para lograr acceso a los capitalistas, seguros detrás de la roca de privilegios especiales configurada por la Suprema Corte. En 1913 fue finalmente ratificada la enmienda a la Constitución, relativa al impuesto a las rentas y se convirtió en ley nacional. Ahora, por fin, el Congreso tenía derecho a imponer ese gravamen. (Pero para los muy acaudalados, había formas de escapar a las leyes, que fueron pasadas por alto. En 1937, Morgenthau, secretario del Tesoro, informó al Presidente y al Congreso acerca de ocho ingeniosas artimañas "ahora empleadas por contribuyentes con grandes rentas, con el propósito de eludir los impuestos a las rentas que normalmente deberían pagar".)

En 1892, si bien James Weaver, de Iowa, candidato de los granjeros a la presidencia, no ganó las elecciones, recogió más de un millón de votos. En varios Estados del oeste, el partido del Pueblo colocó a sus candidatos en puestos estatales.

La lucha más enconada entre granjeros y capitalistas, se produjo en ocasión de las elecciones de 1896. Las organizaciones de los agricultores brindaron todo el peso de su apoyo a William Jennings Bryan, el candidato demócrata, en tanto la gente adinerada respaldaba a William McKinley, el candidato republicano. Fue una campaña muy emocionante. Bryan era un orador maravilloso. Recorrió el país de arriba abajo, y viajó por millares de millas, pronunciando continuos discursos. Habló a los granjeros y a los obreros del país. "...¿De qué lado peleará el

Partido Demócrata? ¿Del lado de los ociosos tenedores de un ocioso capital, o del lado de las masas en lucha?... Las simpatías del Partido Demócrata... se han colocado de parte de las masas en lucha..." "Hay dos ideas de gobierno. Están aquellos convencidos de que basta con legislar y traer la prosperidad a los de posición desahogada, para que ésta rezumándose, pase a los de abajo. La idea demócrata ha sido que si uno legisla para hacer prósperas a las masas, su prosperidad se abrirá camino hacia arriba, atravesando todas las clases que descansan sobre ella".⁹

Mientras Bryan daba sus 600 discursos en 29 Estados, sobre la base de un fondo de campaña de \$ 300.000, Mark Hanna, capitalista de Cleveland, se ocupaba de recabar dinero entre los manufactureros y banqueros, a los fines de apoyar a McKinley, su candidato. Era un buen recaudador y los capitalistas respaldaron a McKinley, con la bonita suma de más de \$ 4.000.000. Era muchísimo dinero y cumplió infinidad de servicios; pagó toneladas de volantes que informaban a las gentes que la llave hacia la prosperidad debía buscarse en la elección de McKinley; compró estandartes, cartelones, banderas e insignias en las que anunciaba que el país necesitaba a McKinley; contrató bandas de música para encabezar los desfiles que propiciaban a McKinley; pagó 1.400 oradores que prometieron a los trabajadores que la elección de McKinley significaría "un portaviandas completo" (del mismo tenor fue, 32 años más tarde, la promesa de los sostenedores de Hoover, quienes auguraron "un automóvil en cada garage y un pollo en todas las ollas"), y ayudó, finalmente a convencer a los editores de los periódicos pueblerinos que el diario inteligente apoyaba a McKinley.

Y esto no fue todo. Los capitalistas podían no solamente donar dinero, sino hacer mucho más en favor de su causa. Los dueños de fábricas podían aterrizar a sus obreros, haciéndoles creer que la victoria de Bryan entrañaría el cierre del establecimiento y la consiguiente pérdida de sus empleos; los hombres de negocios podían encargar nuevas mercaderías con el anuncio de que la victoria de Bryan acarrearía la cancelación de la orden; los banqueros podían informar a los agricultores que la victoria de Bryan significaría que el banco ya no estaría en condiciones de aguardar más tiempo la devolución del dinero adeudado por el granjero.

Bryan fue derrotado. Aun cuando la votación electoral fue de 271 contra 176, la votación popular sumó 7.035.638 contra 6.467.946. Por un margen de menos de 600.000 votos, había fracasado el más vigoroso desafío de los agricultores unidos, contra el ascendente poder de los capitalistas.

Vachel Lindsay nos ha proporcionado una inolvidable imagen de los vencedores en la gran lucha:

Boy Bryan's defeat
Defeat of western silver.
Defeat of the wheat.
Victory of letterfiles
And plutocrats in miles
With dollar signs upon their coats,
Diamond watchchains on their vests
And spats on their feet.
Victory of custodians,
Plymouth Rock,
And all that inbred landlord stock.
Victory of the neat. * 10

* (La derrota del muchacho Bryan, derrota del argento occidental. Derrota del trigo. Victoria de taquilleros y plutócratas, en millas, con distintivos de dólar sobre sus levitas, cadenas de diamantes en sus chalecos y cortas polainas en los pies. Victoria de custodios, Plymouth Rock, y toda esa estirpe de terratenientes ingéritos. Victoria de los puleros.)

NOTAS

1. Citado en Paxson, F. L., *The Last American Frontier*, págs. 329, 330. Nueva York, The Macmillan Company, 1910.
2. Citado en Hicks John D., *The Populist Revolt*, págs. 70, 71, University of Minnesota Press.
3. Johnson, C. S., Embree, E. R. y Alexander, W. W., *The Collapse of Cotton Tenancy*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1935, pág. 9.
4. Adaptación de Hacker, Louis M., "The Farmer is Doomed", *Modern Monthly*, marzo, 1933, pág. 72. *World Almanac*, 1938, págs. 244, 346.
5. Cf. *Recent Social Trends*, Whittlesey House, Nueva York, 1934, edición en un solo volumen, pág. 284.
6. Hodgins, Eric, y Magoun, F. Alexander, *Behemoth, The Story of Power*, Nueva York, Doubleday, Doran & Company, Inc., 1932, pág. 3.
7. Citado en Hicks, John D., op. cit., pág. 160.
8. Citado en Commager, H. S., Editor, *Documents of American History*, Crafts, Nueva York, 1934 Vol. II, págs. 143-145.
9. Commager H. S., op. cit., pág. 177.
10. Lindsay, N. Vachel, *Collected Poems of Nicholas Vachel Lindsay*, Macmillan, Nueva York, 1923, pág. 103.

CAPÍTULO XIII

Más Materiales, Hombres, Maquinarias, Dinero

Después de haber consagrado tantas páginas al relato de la expansión de la agricultura a partir de 1865, parece una contradicción expresar ahora que este período marcó la transformación de los Estados Unidos, de país agrícola en nación manufacturera. Sin embargo, tal es exactamente lo que ocurrió. Radical como fue la revolución en la agricultura, aún más profunda resultó la revolución en la manufactura. Pasada la Guerra Civil, los Estados Unidos se convirtieron en el país industrial más poderoso del mundo.

Valor de Manufacturas (en millones de dólares)

	1860	1894	1929
Reino Unido	2.808	4.263	
Francia	2.092	2.900	
Alemania	1.995	3.357	
Estados Unidos	1.907	9.498	69.961 1

Mientras que, en 1860, los Estados Unidos ocupaban el cuarto lugar entre las naciones del mundo, hacia 1894 habían saltado al primer lugar. Mientras que en los Estados Unidos el valor de las manufacturas habían sobrepasado en 1894 casi cinco veces el de 1860, en ninguna de las demás naciones había llegado siquiera a duplicarse.

Esta tabla es importante para demostrar la variable posición de los Estados Unidos, en relación con las otras grandes potencias manufactureras. Igualmente revelador es otro grupo de cifras que reflejan, con mayor detalle, el sorprendente crecimiento del país en lo relativo a la manufactura, en el período que va de 1859 a 1899. En ese lapso de 40 años:

el número de establecimientos	aumentó tres veces
el número de ganadores de jornales	„ cuatro veces
el valor de los productores manufacturados ...	„ siete veces
la cantidad de capital invertido	„ nueve veces

Desarrollo de las Manufacturas en los Estados Unidos
(incluye la totalidad de fábricas, obreros y establecimientos aledaños).

Año	Nº de Establecimientos	Ganadores de Jornales	(en miles) Valor de los Productos	Cantidad de Capital Invertido
1859	140	1.311	1.886.000	1.009.000
1869	252	2.054	3.386.000	2.118.000
1879	254	2.733	5.370.000	2.790.000
1889	355	4.252	9.372.000
1899	512	5.306	13.014.000	9.835.000

"Alrededor de 1890, por primera vez, el valor de las mercaderías manufacturadas del país era ya mayor que el de sus productos agrícolas; en el término de otros diez años, los productos manufacturados habían adquirido el doble del valor de los de granja, de huerta y de lechería." 2

El creciente empleo de las maquinarias y de la energía fue quizás el factor principalmente responsable de estas enormes zancadas de la manufactura, desde la Guerra Civil hasta el día presente.

En el período de la artesanía, el obrero era lo más importante. A él le tocaba idear, diseñar y ejecutar el trabajo que requería el artículo de su creación. La herramienta representaba tan sólo el complemento de la pericia propia del obrero.

La industria moderna ha trastornado todo eso. Ahora la herramienta es lo más importante. El obrero se ha convertido sencillamente en auxiliar de esa herramienta. La destreza del obrero ha sido transferida a la herramienta. En vez de un operario hábil, más una herramienta inhábil, en la actualidad tenemos una herramienta experimentada, más un operario inexperimentado.

En la planta de la General Motors, un obrero maneja una máquina compuesta de tornos múltiples que practica en una sola operación treinta perforaciones en un bloque de motor Chevrolet. La exactitud de los orificios no depende de la destreza del operario, sino de la que despliegue la máquina. Y ésta no se equivoca. Realiza el trabajo de perforación, más exactamente que cualquier obrero de gran experiencia, desprovisto de medios mecánicos.

Cabe observar asimismo que, además de la "transferencia de destreza" se ha producido también una "transferencia de pensamiento". El obrero diestro, sin el auxilio de la máquina, habría debido pensar en la correcta ubicación de los orificios. Contando con las máquinas, ese pensamiento es innecesario. Bastó con que cavilara el fabricante de la herramienta, una sola vez por todas. El operario inexperimentado sólo necesita empujar el bloque, colocándolo en la ubicación correspondiente, y la máquina se encarga del trabajo.

Esta no es nada más que una entre los millones de máquinas que realizan diariamente en los Estados Unidos milagros similares y no únicamente aquí, sino también en otras naciones industrializadas del mundo. Pero es en nuestro país donde la máquina ha adquirido su uso más difundido. Y es en nuestro país donde la producción en masa ha alcanzado su culminación.

Hay una anécdota acerca de un interesante experimento efectuado por un manufacturero inglés, con tres automóviles norteamericanos, todos de la misma marca, por ejemplo, tres Chevrolets, o tres Fords. Mandó que tres de sus hombres los condujeran, haciéndoles recorrer un largo trecho de carreteras inglesas, cuyas cuestas debieron ascender y bajar.

Terminada la gira y devueltos los automóviles, dio orden a un grupo de operarios que los desarmaran y amontonasen desordenadamente las piezas. Fueron retirados de cada unidad y arrojados a una revuelta pila los tornillos, las tuercas, las ruedas, los neumáticos y los ejes. Se procedió luego a revolver todavía más, el conjunto de piezas entremezcladas. A continuación indicó a los operarios que extrajesen piezas de la pila y volvieran a armar tres automóviles. Así lo hicieron. Armados los coches, saltaron a ellos los tres choferes quienes, poniéndolos inmediatamente en marcha, repitieron el mismo recorrido anterior. El inglés había demostrado el primer principio de la producción en masa: la fabricación de piezas intercambiables standard.

Eli Whitney, allá por el 1800, había concebido la idea de las piezas intercambiables standard, y había fabricado de ese modo mosquetes para el gobierno. Pero carecía enteramente de las maravillosas facilidades de la industria moderna. El torno de su época podía cargarse sobre la espalda de un hombre. Los modernos son instrumentos gigantescos, capaces de dar forma a trozos de acero de cuarenta pies de largo y diez de diámetro.

Las piezas intercambiables standard significan, sencillamente, que toda pieza debe ser igual a toda otra pieza. No aproximadamente, sino exactamente igual. Esto no hubiera sido posible años atrás. Pero hoy, con calibradores que miden hasta tres millonésimos de una pulgada, y con maquinarias de alta precisión que no cometen errores (el elemento humano se retira todo lo posible del panorama), se tornean piezas absolutamente idénticas, con asombrosa velocidad.

Dadas las piezas intercambiables, el paso siguiente de la producción en masa estriba en montarlas para formar la unidad acabada, automóvil, máquina de escribir, tractor y demás. En las plantas modernas, el montaje se halla tan sistematizado que tiene lugar una afluencia continua de piezas separadas, que, en interminable corriente, van llegando a la faja principal de armado, a lo largo de la cual se alinean operarios semi experimentados, es-

tacionados en diferentes puntos de ubicación. Recorran ustedes, caminando, la planta Ford. Observen el chasis de un automóvil tras otro, en su constante deslizamiento hacia adelante, mientras los obreros colocan aquí el guardabarros, allí el volante, el motor, las ruedas, un ajuste perfecto de cada pieza con sólo unos cuantos movimientos rápidos para encajarla en su lugar. La cinta sigue pasando, todas las piezas de un automóvil se arman en una hora, siendo montados en una planta, en el curso de un solo día de trabajo, ¡ochocientos automóviles! Esto da la pauta del ritmo de la industria moderna³.

La producción en masa requirió la standardización de las piezas. Esta se tornó factible únicamente a través del desarrollo de máquinas fantásticamente precisas. Las máquinas aludidas sólo se hicieron posibles mediante el desarrollo de un grupo de "máquinas herramientas". Son importantes miembros de este grupo, la máquina torneadora, la perforadora, la pulidora, la barrenadora, la fresadora. Son las máquinas que crean otras máquinas. Y las únicas capaces de reproducirse a sí mismas. Una mezcladora de cemento puede mezclar cemento, pero no fabricar otras mezcladoras de su especie. Ni siquiera en combinación con un telar a fuerza motriz podría lograrlo. Pero las máquinas herramientas, pueden, combinadas entre sí, reproducirse, hacer más tornos, más aplanadoras, recortadoras de engranajes, pulidoras y barrenadoras. Son las herramientas básicas de la industria moderna.

Estrechamente unido a la intensificación del empleo de maquinarias, vino el aumento de la aplicación de la fuerza motriz. Algunas personas llaman Edad de la Energía a la era presente. Durante los 59 años transcurridos de 1870 a 1929, la fuerza motriz inductora, instalada en las industrias manufactureras ¡se elevó en un 2.000 por ciento! He aquí las cifras:

1870	2.000.000	H. P.
1900	10.000.000	"
1929	42.000.000	"

La producción en masa y el uso de la maquinaria impelida mediante energía eléctrica, ayudan a explicar el fabuloso crecimiento de los Estados Unidos, en calidad de nación manufacturera. Hubo otras razones. No se pueden producir manufacturas sin materias primas. Los Estados Unidos se destacaban por su riqueza en este aspecto, particularmente en lo tocante a las materias primas requeridas por un país industrial. Sus recursos naturales no tenían rival.

De nada serviría fabricar mercaderías si no hubiese gente que las adquiriese; debe existir un mercado. Con la constante entrada de inmigrantes, desenvolvióse un mercado interno de inmen-

sas proporciones. En el término de sólo 8 años, de 1920 a 1928, pese al hecho de que, durante este lapso, la inmigración fue restringida por ley, el solo aumento de población en los Estados Unidos, resultó mayor que toda la población de Noruega, Suecia y Dinamarca, juntas⁴. A partir de 1900, el comercio que tenía lugar entre los Estados de la Unión, era más intensivo que todo el comercio exterior combinado de los principales países europeos. Por supuesto que este gran "consumo en masa" de mercaderías, era el que tornaba lucrativa la producción en masa.

Los inmigrantes aportaron, en otro sentido, su granito de arena para hacer de los Estados Unidos una gran nación manufacturera. Constituían un inacabable suministro de mano de obra barata. Los manufactureros del Norte, habían promovido, en el curso de la Guerra Civil, la aprobación por el Congreso de una ley de contrato, inmigratorio, que les permitió enviar agentes al exterior con la misión de importar obreros bajo contrato, que viniesen a trabajar a nuestras fábricas con los jornales embargados, hasta que su pasaje quedase saldado. Los papeles de incorporación de la American Emigrant Company de Connecticut, explicaban que su objeto era "importar obreros, especialmente obreros diestros, procedentes de Gran Bretaña, Alemania, Bélgica, Francia, Suiza, Noruega y Suecia, para los manufactureros, las compañías de ferrocarril y otras fuentes de trabajo en Norteamérica"⁵.

En la costa oeste, los empleadores facilitaron la solución de su problema de mano de obra, importando coolies chinos, japoneses y filipinos, que trabajaban por un jornal bajo. En Texas, fueron los mexicanos quienes aportaron la solución.

No existían entre los Estados barreras de comercio. Esto tuvo suma importancia. En Europa, dividida como está en muchas naciones cuyas costumbres y cuyo idioma difieren, no es posible la libre circulación de mercaderías. Cuando las mercaderías francesas arriban a la frontera italiana, ascienden al tren inspectores que las examinan y les fijan un derecho impositivo. A lo largo de todo el recorrido, hay inspectores y demoras que obstruyen el tránsito de las mercaderías. Las cosas no ocurrían así en los Estados Unidos. Aquí, las mercaderías manufacturadas provenientes del Este podían efectuar el largo viaje, a través de Estado en Estado, cuya superficie superaba en muchas veces la de algunos países europeos, sin experimentar inspección o gravamen de ninguna especie. No se levantaban aquí barreras de idioma o de costumbres, ni prejuicios nacionales. Nuestro país, en lo que respecta a la relación entre Estados, estaba libre de tarifa. (Es interesante observar, en lo concerniente a lo antedicho, que, durante los años de depresión de la década de 1930, era notable la tendencia hacia la erección de "murallas de tarifa estatal". Muchos Estados se hallaban en tren

de dictar leyes que discriminaban en contra de los productos de otros Estados).

Un mercado, a lo largo y a lo ancho del país, requería un sistema de transportes igualmente extendido. Se fabricaban mercaderías que debían ser distribuidas entre las personas que las demandaban. No fue por accidente que en el país manufacturero más grande del mundo, coincidiera la red ferroviaria de mayor longitud en millas.

La elevada tarifa establecida al comienzo, ayudó, excluyendo a la competencia extranjera, a que las nacientes plantas manufactureras tuvieran buen principio. Y esta misma tarifa, pasada la faz inicial de sus industrias, ayudó a los manufactureros a lograr pingües ganancias, que atraieron más gentes al negocio de las fabricaciones.

Otro cambio que prestó su concurso a la dilatación del volumen de mercaderías manufacturadas, fue la invención y el desarrollo de nuevos productos. Nuestra propia generación ha presenciado la introducción del aparato telefónico dotado de dial, del celofán, del cine sonoro y ahora de la televisión. Estas cosas eran desconocidas pocos años atrás. Remontándonos al 1900, la lista de artículos nuevos o mejorados incluía los receptores de radio, el rayón, la calefacción a petróleo, los automóviles, los relojes pulsera, las refrigeradoras eléctricas, los tostadores eléctricos, la electricidad en esto o en aquello.

Al iniciarse el siglo XX, la invención ya no constituyó un accidente. Grandes firmas industriales, como la General Electric Company, la American Telephone and Telegraph Company, y centenares de otras, contaron a partir de entonces, en carácter de anexos de sus plantas, con laboratorios científicamente equipados en los cuales había personas constantemente dedicadas a la labor de investigación. Estos ingenieros no sólo inventaron nuevas máquinas y mejoraron las viejas, sino que también planearon otros métodos científicos para el manejo de la fábrica. El trabajo fue expertamente dividido y vuelto a disponer, a los fines de aumentar la eficiencia de cada obrero. Se asignó a cada persona una tarea, en vez de muchas; esa tarea se simplificó de modo a convertirla en una cuestión de meramente uno o dos movimientos, rápidamente ejecutados. De acuerdo con un informe del Servicio de Salud Pública de los Estados Unidos, "gran parte del trabajo industrial moderno, consiste en una constante y rápida repetición del mismo movimiento. Observóse recientemente a una obrera de una de nuestras fábricas de municiones, la cual manipulaba durante su jornada de labor, 24.000 espoletas de bomba, y las sometía a un proceso especial. Desde las 7 de la mañana hasta el mediodía y desde la 1 hasta las 6, permanecía sentada ante su máquina y la alimentaba con una sucesión de piezas de bronce". (Pensemos,

incidentalmente, en lo aburrido y monótono que se vuelve semejante trabajo. Tratemos de contar, simplemente, hasta 24.000 y veremos qué pronto renunciarnos a ello).

En las industrias manufactureras, a consecuencia del uso incrementado de la maquinaria impelida a fuerza motriz, de la producción en masa y de los métodos de organización científicos, el rendimiento por ganador de jornal creció entre los años 1899 y 1929 en un 62 por ciento. En otras palabras, cada obrero de fábrica estaba produciendo casi una vez y tres quintos más en 1929 que en 1899. Tal el promedio en todas las industrias manufactureras. En determinados tipos de trabajo el aumento era aún más marcado. Tomemos, por ejemplo, el caso de los automóviles. El mismo número de hombres, trabajando idéntico número de horas en las plantas de la Ford y de la General Motors, venía produciendo en 1929 tres veces más unidades que en 1914. Si establecemos una comparación entre 1849 y 1929, encontramos que el término medio del rendimiento por obrero, resultó cuadruplicado. "En la industria textil, se ha estimado que un hombre, con el auxilio de la maquinaria moderna, puede producir en la actualidad tanto paño como el que producían 45.000 hombres en el año 1700."

Esa producción en gran escala requería ingentes sumas de dinero. Los Estados Unidos constituían un escenario demasiado vasto para permitir actuaciones en pequeña escala. Las maquinarias y las fábricas de importancia, costaban mucho. Los empresarios necesitaban un capital muy fuerte para poner en práctica sus ambiciosos planes. ¿Cómo consiguieron ese dinero?

En otro tiempo, un solo hombre bastaba como dueño y director de su propia empresa. Esa había sido la modalidad corriente antes de la Guerra Civil. Pero ya no se adecuaba al mundo en transformación. El dinero de un solo hombre no alcanzaba para llevar adelante grandes proyectos.

Cupo la posibilidad de formar una sociedad, compuesta de varios hombres. Esto acarreaba, desde luego, la entrada de más capital. También este procedimiento fue común antes de la Guerra Civil. Pero el recurso de la sociedad presentaba una gran desventaja para los empresarios. Si su firma realizaba negocios fructíferos y había ganancias a repartir, santo y bueno. Pero si sucedía lo contrario y contraía fuertes deudas, entonces los socios se veían en un brete. La ley establece que los socios de una firma se hacen pasibles de todas sus deudas, cualquiera sea su participación en el negocio. Por ejemplo, Jones y Smith forman una sociedad. Jones invierte \$ 10.000, todo el dinero que posee. Smith tiene otros intereses y coloca sólo \$ 5.000. Jones habrá de recibir dos tercios de las ganancias y Smith un tercio. Pero, si no hay beneficios, si fracasa el negocio de Jones y Smith y ambos contraen una deuda de mucho dinero, ¿qué ocurre entonces? Jones, que ha colocado hasta

el último centavo que poseía, está en la imposibilidad de satisfacer ni siquiera una ínfima parte de la deuda. Smith, en cambio, es hombre acaudalado y, aun cuando le corresponde sólo un tercio de participación en el negocio, debe hacer frente a todas las deudas de la firma. Como es natural, sociedades de esta clase eran temidas por los hombres de negocios sagaces.

Existía, no obstante, un tipo diferente de sociedad, en la cual podía evitarse ese peligro: la corporación. La corporación presentaba varias características, únicas en su género, que la tornaban particularmente adecuada para la era moderna, tan adecuada, en verdad, que se la ha denominado "madre de la empresa en gran escala".

Una corporación podía recolectar grandes sumas de dinero, admitiendo en su seno a centenares de socios. Por ejemplo, una corporación podía emitir mil acciones que valían \$ 100 cada una. Vd. podía comprar dos, su amigo diez, Jones cien, Smith cincuenta, un banco doscientas, una compañía de seguros cuatrocientas, etc. Cuando todas las acciones quedaban vendidas, la corporación había reunido mil veces \$ 100 o sea \$ 100.000.

La corporación resultaba atrayente al inversor en virtud de la responsabilidad limitada. Ello significaba que los socios de una corporación se hacían responsables sólo de la suma de dinero que colocaban en el negocio y nada más. Si Smith colocaba en la corporación \$ 5.000 y la firma fracasaba, lo único que perdía era \$ 5.000. Aunque fuese millonario no le correspondía pagar las deudas de la firma. Desde el punto de vista del hombre de negocios, esta responsabilidad limitada constituía una gran ventaja sobre la sociedad común.

Otra de las ventajas radicaba en la prontitud con que podía transferirse a otra persona la propiedad en una corporación. En la sociedad a la vieja usanza, si un socio deseaba retirarse, le llevaba algún tiempo sustraerse al negocio. No sucedía así en la corporación, sociedad según el nuevo estilo. Allí, un socio podía retirarse instantáneamente del negocio, ofreciendo sencillamente sus acciones en venta en la bolsa. Por el mismo hecho de saber los hombres de negocios lo fácil que era retirarse de una empresa, más dispuestos se hallaban a ingresar en ella. De manera que invirtieron su dinero en corporaciones.

La forma corporativa permitió que el inversor sagaz, redujese su riesgo, invirtiendo no solamente en una o dos sociedades, sino en muchas. A diferencia del agricultor que se especializaba en un único cultivo, poniendo así toda su carne en el asador, el hombre provisto de dinero compraba acciones en una cantidad de corporaciones. Si una o dos se desmoronaban, estaba a salvo, el resto de su fortuna había sido invertida en otras partes.

La corporación traía aparejada otra ventaja más: su vida per-

petua. Supongamos que en una habitación, somos veinte personas. Formamos una corporación. Habrá entonces, a los ojos de la ley, veintiuna personas en la habitación. La corporación, esta persona artificial creada por la ley, es una entidad separada de los miembros que la componen; por consiguiente, sigue viviendo cuando éstos han fallecido. En la sociedad común las cosas son distintas, la muerte de uno de los socios significa que la empresa deberá ser, o bien liquidada, o bien reorganizada. El hecho de que la corporación tuviese vida perpetua representaba una nueva atracción para el inversor.

Fueron estas y otras prerrogativas las que llevaron a la corporación al rango de gran invento recolector de capital que cobró impulso después de la Guerra Civil.

¿Quién manejaba los asuntos de una corporación? Evidentemente no era posible que miles de personas regentasen juntas sus negocios, de modo que la tarea de timonear la empresa fue delegada en una junta directiva.

Con el respaldo de ingentes sumas de dinero, un directorio astuto, prudente y laborioso podía transformar una corporación pigmea en gigantesca organización. Pasada la década de 1880, los Estados Unidos fueron testigos del desenvolvimiento de muchas corporaciones que se agrandaron y agrandaron hasta que, en 1932, cada una de ellas valía más de \$ 1.000.000.000. Con justicia llamóse a este período Edad de los Grandes Negocios.

¿A través de qué medios crecieron algunas de estas corporaciones?

Hasta 1880 los empresarios hábiles competían entre sí. Después de esa fecha se combinaron unos con otros.

Comprendieron que el camino que conducía a los enormes beneficios, era la consecución del control de todo producto necesario a su esfera de negocios. Andrew Carnegie se dedicó al negocio de fabricar acero en bruto. Para ello hacían falta el hierro, el carbón, el coque y la piedra caliza. A los fines de transportar el acero, hacían falta ferrocarriles y embarcaciones. Los fabricantes de acero del pasado, hubiesen comprado el hierro a un hombre, el carbón a otro, el coque a un tercero y la piedra caliza a un cuarto. Cada uno de estos hombres, habría agregado su ganancia al costo de lo que vendiera. Carnegie cayó en cuenta de esto. Decidió eliminar las ganancias uno, dos, tres y cuatro. ¿Cómo? En vez de comprar a cuatro hombres diferentes y pagar un beneficio a cada uno, decidió comprar a uno solo y él, en persona, sería ese hombre. De manera que Carnegie adquirió sus propias minas de hierro, sus propias minas carboníferas, sus propias plantas de destilación de coque y sus propios yacimientos de mineral calizo.

Pero las minas de hierro se encontraban en Minnesota, a orillas del Lago Superior y la acería en Pittsburgh. El hierro de Car-

negie debía ser transportado por un vapor lacustre, hasta un puerto situado sobre el Lago Erie, y enviado desde allí por ferrocarril a su acería. Carnegie sabía que los dueños del vapor y los dueños del ferrocarril percibían una ganancia, transportando su hierro. Por tanto, compró el vapor lacustre y el ferrocarril y dejó de abonar esa ganancia.

Algunos de estos dueños de minas y fabricantes de coque y propietarios de ferrocarril, no querían vender, pero sí estaban dispuestos a ingresar en la compañía de Carnegie. Así lo hicieron. Bajo el techo de Carnegie había lugar para todas las fases del negocio de la fabricación de acero. Añadió una compañía tras otra. Luego, puesto que era dueño de todos los procesos, desde la extracción en la mina hasta la laminación, puesto que no pagaba beneficios a ninguna otra compañía, pudo decir con orgullo: "Dos libras de mineral de hierro, extraídas en el Lago Superior y transportadas por espacio de 900 millas hasta Pittsburgh; una libra y media de carbón, extraída y manufacturada para convertirla en coque y transportada a Pittsburgh; media libra de piedra caliza, extraída y transportada a Pittsburgh; una pequeña cantidad de manganeso, extraída en Virginia y traída a Pittsburgh, y estas cuatro libras de materiales manufacturados forman una libra de acero, por la cual el consumidor paga un centavo."

Lo asistía el derecho de rebosar de orgullo. Se trataba de una realización gloriosa. Recuerden que sólo fue posible porque la Carnegie Steel Company, adueñaba cada fase del negocio del acero, del principio al fin. ¿Qué les ocurrió a esas compañías no organizadas como la Carnegie Steel que se dedicaban a la explotación del acero? ¿Seguían operando sobre la antigua base de las ganancias para el Sr. uno, dos, tres y cuatro? No podían, por supuesto, vender tan barato como lo hacía Carnegie, de manera que éste fue capturando más y más proporción de sus negocios. No había transcurrido mucho tiempo y la Carnegie Steel Company se encargaba de la mayor parte del tráfico de acero en bruto, en los Estados Unidos.

En 1901, la compañía Carnegie, fabricante de acero en bruto, se alió a las más grandes compañías productoras de acero refinado. Formaron la United States Steel Corporation, primer consorcio con un billón de dólares de capital, en los Estados Unidos. Alrededor de 1929, había alcanzado tan inmenso desarrollo, que sus ventas durante ese solo año se elevaron a casi un billón y medio. Parte de sus vastísimas propiedades incluía 100 altos hornos, 125 vapores, 1.400 locomotoras, 300.000 acres de terreno dedicados a la producción de gas de hulla y vapor, y de la mitad a las tres cuartas partes de todos los yacimientos de mineral de hierro de los Estados Unidos.

También otras compañías crecieron, cual pequeñas bellotas tro-

cándose en gigantescos robles. En la década de 1870, si uno se ocupaba del negocio de la refinación de petróleo, se habría encontrado lenta, pero firmemente empujado contra la pared, por un recio competidor. La Standard Oil Company, de John D. Rockefeller, se había propuesto la meta del absoluto control de la industria petrolera. Estaba determinada a vencer en la lucha, ya fuere por medios lícitos o ilícitos. Su historia es la de una refinería tras otra, renunciando al combate y vendiendo todas sus pertenencias a la Standard Oil Company.

George O. Baslington, uno de los socios de la firma Hanna, Baslington & Company, juró ante el tribunal en lo civil del Condado de Cuyahoga, Ohio, que la siguiente versión respondía a la verdad: "En la primavera de 1869, ellos (Hanna, Baslington & Company) iniciaron la construcción de una refinería, del lado oeste de la línea del Ferrocarril Cleveland and Columbus, e invirtieron en la construcción alrededor de \$ 67.000, completándose las obras... El 1º de junio de 1869, y desde esa fecha hasta aproximadamente el 1º de julio de 1870, la refinería había rendido tras cubrir todos los gastos de mantenimiento un beneficio neto de \$ 40.000, que representaba más o menos el 60 por ciento del capital invertido por año." Pasó luego a explicar que en febrero de 1872, su firma había recibido un mensaje emanado de la Standard Oil Company, expresando que era su deseo comprar la Hanna, Baslington & Company. Dado que la excelencia del negocio les permitía lograr altísimos beneficios, se negaron a considerar la oferta de la Standard. Pero investigaron y descubriendo con sorpresa que la Standard ya había obtenido el control de la mayoría de las refineries de Cleveland; que "había conseguido en los diferentes ferrocarriles, tarifas de transporte tales, en lo relativo al petróleo crudo y refinado, que les resultaba imposible (a las otras firmas) competir con ella... El Sr. Rockefeller... dijo que la Standard Oil Company ya tenía semejante control del negocio de refinación en la Ciudad de Cleveland... que era inútil que ellos intentasen competir con la Standard Oil Company". El Sr. Baslington estudió el asunto, comprobando que era verdad; los ferrocarriles cobrarían más a su firma por el transporte de lo que cobraban a la Standard Oil. Le restaba elegir entre vender o perder todo. No sólo debió vender, sino que tuvo que aceptar lo que la Standard le ofrecía, \$ 45.000 por una planta que le había costado \$ 67.000 y cuyos beneficios, en el término de no más de un año habían ascendido a \$ 40.000!

Hubo otros que pasaron por análoga situación. En 1880, George Rice, refinador independiente de Marietta, Ohio, era dueño de un vagón-tanque que le traía el petróleo crudo procedente de Macksburg, Ohio. El ferrocarril le cobraba \$ 0,175 el barril, por permitirle el uso de sus vías. Súbitamente, sin aviso previo, duplicó el cargo en concepto de flete, elevándolo a \$ 0,35 por barril. Al propio tiem-

po, el ferrocarril cobraba a la Standard Oil únicamente \$ 0,10 el barril por el mismo servicio. Y esto no era todo. El ferrocarril abonaba a la Standard Oil \$ 0,25 de los \$ 0,35 que Rice pagaba en concepto de flete. Aun cuando Rice hubiese acaparado todo el negocio, sin tocarle parte alguna a la Standard, ésta habría ganado, sobre el petróleo de él, \$ 0,25 por barril. No es nueva la extorsión, ¿cierto? ⁶

Hay mucho que agregar a la historia de la Standard Oil: de qué modo les resultaba imposible conseguir petróleo a los expendedores independientes; de qué modo se veían impedidos de contratar en los ferrocarriles vagones en los cuales fletarlo; de qué modo se les negaba el uso de las vías, aun suministrando sus propios vagones; de qué modo informaban los espías cualquier movimiento de un competidor de la Standard Oil; de qué modo se reducían los precios hasta que el expendedor independiente tenía que vender sus instalaciones o dejar la cancha libre; de qué modo se calumniaba a la gente y se sobornaba a los funcionarios; de qué modo los periódicos hostiles a la Standard Oil eran comprados por agentes de Rockefeller y convertidos en adictos defensores; de qué modo los tribunales procuraron quebrar la corporación, sin éxito real.

Hacia 1904, la Standard Oil Company controlaba más del 86 por ciento del petróleo refinado del país que se utilizaba en la iluminación. Lo que estaba acaeciando en lo referente al acero y al petróleo, también ocurría respecto del azúcar, el carbón, el plomo y otros productos. Alrededor de 1890, monumentales corporaciones poseían el control de cada gran industria. Han seguido dilatándose. La General Motors, la Chrysler y la Ford, producen juntas nueve de cada diez automóviles fabricados en los Estados Unidos. La Goodyear, la Firestone, la U. S. Rubber y la Goodrich cubren casi el 93 por ciento de las ventas totales netas de la industria del caucho. La General Electric y la Westinghouse ejercían, en 1942, un virtual monopolio sobre la producción y la distribución de lámparas incandescentes. Con la Hygrade Sylvania, hoy estas compañías producen y venden, prácticamente, todas las lámparas fluorescentes del país. La Libby-Owens-Ford y la Pittsburgh Plate Glass Co., fabrican unidas el 95 por ciento de todo el vidrio cilíndrico del país. La United States Shoe Machinery Co., controla más del 95 por ciento de toda la fabricación de calzado de los Estados Unidos.

En opinión de muchos norteamericanos, el aumento de volumen de las corporaciones equivalía a un aumento de poder sumamente alarmante. Un escritor pensaba que:

Cuanto más grande una corporación, mayor su poder, ya para bien o para mal, y de ahí que sea especialmente importante someter a control dicho poder.

Si se me permite emplear una ilustración de carácter doméstico, tomaré el ejemplo del gato hogareño común, cuyo diminuto tamaño lo convierte en seguro habitante de nuestra casa, a pesar de su juguetona disposición y de sus gustos carnívoros. Si, sin mediar la menor mudanza de carácter o disposición, sus dimensiones se acrecieran repentinamente, adquiriendo las proporciones de un tigre, querríamos, al menos, colocarle un bozal y recortarle las garras, mientras que, si se diera el caso de que cobrase las dimensiones de un mastodonte, dudo que alguno de nosotros quisiese compartir con él la misma casa. Y sería inútil el argumento de que su naturaleza en nada ha variado, de que continúa siendo tan manso como siempre, y no más carnívoro de lo que fue. Tampoco nos convenceríamos si nos dijese que ha aumentado su productividad y que ahora está en condiciones de cazar más ratones en un minuto que los que capturaba anteriormente en una semana. Temeríamos que, con humor juguetón, posara una pata sobre nosotros, en detrimento de nuestra epidermis, o que, en el curso de su cacería ratonil en gran escala, no siempre discriminase entre nosotros y la presa ⁷.

En la década de 1880, la población de los Estados Unidos fue despertada a la acción contra las gigantescas corporaciones que, bajo la modalidad de trusts y monopolios, venían estrangulando la vida económica americana. Los agricultores, los pequeños comerciantes y los consumidores en general querían hacer algo para impedir los acuerdos entre industriales que buscaban coartar la producción, fijar los precios y dividir el mercado. Suspiraban añorando el feliz tiempo pasado de la libre empresa y de la libre competencia. Leían las noticias acerca de las enormes ganancias que afluían a los bolsillos de los monopolistas y sabían que los precios que estaban pagando por las mercaderías manufacturadas eran atrozmente altos. Al tiempo que en la industria fabril la tendencia hacia la trustificación se hacía más y más aparente, la hostilidad que este sistema despertaba tornábase cada vez más acerba. Surgieron peticiones en demanda de socorro que el Congreso escuchó. El 2 de julio de 1890, se convirtió en ley el Acta Antitrust Sherman, "un Acta destinada a proteger la industria y el comercio contra las restricciones ilegales y los monopolios".

Los dos primeros artículos contienen la parte sustancial:

Art. 1. Declárase por el presente ilegal todo contrato, toda combinación bajo la forma de trust u otra, o conspiración que restrinja la industria o el comercio entre los diversos Estados o con naciones extrañeras...

Art. 2. Toda persona que monopolice, o intente monopolizar, o se combine o conspire con cualquier otra persona o personas con el objeto de monopolizar cualquier parte de la industria o del comercio entre los diversos Estados, o con naciones extrañeras, será considerada culpable de delito... ⁸

La ley no había figurado más que unos cuantos años en los estatutos y ya se hizo evidente que no cumpliría la misión que la gente esperaba de ella. Acaso haya sucedido porque en la economía norteamericana de ese período las grandes combinaciones en la industria eran inevitables y no podían impedirse por ley; acaso, porque

la terminología del Acta resultaba demasiado vaga al no contener definición alguna de trust, o monopolio o restricción; o quizás porque, en última instancia, la observancia o el acatamiento de la ley dependía de los tribunales, cuyos jueces no reconocían a los trusts con la rapidez manifestada por las personas inmediatamente afectadas por éstos. Sea como fuere, el Acta Antitrust Sherman, no puso coto a la formación de las grandes combinaciones. En honor a la verdad, algunas de las más vastas, incluyendo la mayoría de las colosales corporaciones de la actualidad, se establecieron a poco de ser promulgada la ley, en el lapso comprendido entre 1897 y 1904.

Las compañías acaparadoras y los monopolios brotaban en todas partes. ¿Eran "combinaciones restrictivas de la industria"? ¿Violábase el Acta Antitrust? A medida que transcurrían los años, los agentes del gobierno encargados de poner la ley en vigor, no mostraron mayor interés en buscar respuesta a estos interrogantes. No instruyeron muchos procesos. Y, con frecuencia, cuando los abogados del gobierno por fin se ponían a pensar que habían sorprendido a un transgresor, se encontraban con que la Suprema Corte no compartía su opinión. Lo que, para la mayoría de las personas, tenía visos de claro caso de restricción de la industria, o de monopolio, a menudo parecía otra cosa a los más altos jueces del país.

La primera causa planteada ante la Suprema Corte, después de la aprobación del Acta, constituye un buen ejemplo. Tratábase del pleito de los Estados Unidos versus E. C. Knight Company, cuyo fallo fue expedido el 21 de enero de 1895. Cuando la American Sugar Refining Company, que producía el 65 por ciento del azúcar refinada de los Estados Unidos, adquirió, mediante compra, el control de la Knight Company y de otras tres firmas de Pennsylvania, el gobierno inició pleito para cancelar el contrato de adquisición, fundándose en que constituía una violación del Acta. Considerando el hecho de que la compra de las cuatro refinerías adicionales proporcionaba al trust el control del 98 por ciento de la producción, parecía en efecto que la ley había sido infringida. Esto ofrecía exactamente el aspecto de la clase de amalgama contra la cual se había levantado el clamor del pueblo. Si una compañía que controlaba el 98 por ciento de la refinación del azúcar no se hallaba en posición de "restringir la industria o el comercio", sería difícil encontrar otra en esas condiciones. Tal lo que pensaba el pueblo, tal lo que pensaban los abogados del gobierno; pero la Suprema Corte abrigaba otra idea al respecto. Permitió que los contratos continuasen en vigencia.

Esa fue la primera causa de la Suprema Corte. Hubo otras similares. Por una razón u otra, encontrábase perfectamente legal toda suerte de trusts y monopolios. Pero, si a los jueces les costaba

descubrir muchos transgresores del Acta entre los trusts y compañías que acaparaban la industria, fácil les era en cambio hallar combinaciones que restringían a esta última en otro campo, el del trabajo.

El Congreso promulgó el Acta Sherman en calidad de arma del pueblo contra los trusts; los tribunales a menudo la interpretaron como un arma de los empleadores contra los sindicatos obreros.

NOTAS

1. Tabla (excluida cifra de 1929) de Mulhall, Michael G., *Industries and Wealth of Nations*, 1896, Nueva York, Longmans, Green & Co., pág. 32.
2. Hacker, Louis M. y Kendrick, B. V., *The United States Since 1865*, Nueva York, 1932, pág. 186.
3. Descripción de la fabricación del automóvil adaptada de Hendrick, B. J., *The Age of Big Business*, pág. 173. Yale University Press, 1919.
4. Comparación de población adaptada de Alexander, M. W., *The Economic Evolution of the United States*, pág. 22. Publicado por National Industrial Conference Board.
5. Beard, Mary R., *The American Labor Movement: A Short History*, Macmillan, New York, 1928, págs. 71, 72.
6. Historia de Baslington adaptada de declaración jurada de George O. Baslington. "In the case of the Standard Oil Company vs. William C. Seofield et al. in the Court of Common Pleas, Cuyahoga County, Ohio", citada en Tarbell, Ida M., *The History of the Standard Oil Company*, Apéndice No 7, Nueva York, The Macmillan Company, 1925. Información sobre George Rice adaptada de Lloyd, Henry D., *Wealth Against Commonwealth*, pág. 206. Nueva York, Harper & Brothers, 1894. (Énfasis del autor del presente libro.)
7. Comisión del Pequeño Comercio, Cámara de Representantes, *United States versus Economic Concentration and Monopoly*, U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1946, págs. 104, 105, 108, 123 y 133. Carver, T. N., *Essays in Social Justice*, pág. 332. Harvard University Press, 1925.
8. *U. S. Statutes at Large*, Vol. XXVI, pág. 209.

POBRES VERSUS RICOS

A través de sus sindicatos, los hombres que ejecutaban el trabajo real de manejar los ferrocarriles, extraer de las minas el carbón y el hierro, edificar las grandes ciudades y vigilar el funcionamiento de las máquinas en las fábricas, en resumen, la clase obrera, se trabaron en lucha con los capitalistas.

Y no se trató de simples batallas de palabras. Con harta frecuencia se emplearon la dinamita, las bombas y las ametralladoras. Hubo asesinatos en ambos bandos. Fue un combate feroz.

Woodrow Wilson acertó con una de las razones. "¿Ustedes no lo han pensado nunca? El obrero es barato, la máquina cara; más de un superintendente ha sido exonerado por excederse en el manejo de un delicado mecanismo al que no se despediría por gastar hasta el agotamiento las fuerzas de un hombre demasiado exigido. Se puede desechar a ese hombre y reemplazarlo; hay otros prontos a ocupar su sitio; pero no se puede, salvo a gran costo, desechar la máquina y poner una nueva en su lugar... Es tiempo de que la propiedad, en comparación con la humanidad, tome el segundo lugar, no el primero."¹

Lo primero era la propiedad, venía en segundo lugar la vida humana, tal una de las razones del conflicto.

Los capitalistas estaban interesados en hacer dinero, cuanto más mejor. El hombre de negocios inteligente era aquel que pagaba lo menos posible por lo que compraba y recibía lo más posible por lo que vendía. El primer paso del camino hacia altos beneficios consistía en reducir los gastos.

Uno de los rubros de salida de la producción estaba representado por los jornales pagaderos a la mano de obra. Por consiguiente, el interés del empleador era pagar jornales lo más bajos que pudiera. Era, asimismo, de su interés, conseguir de sus obreros todo el trabajo posible. En consecuencia, trató de alargar todo lo factible la jornada de labor.

La Revolución Industrial había colocado al obrero a merced del capitalista. El empleador era dueño de la fábrica y de la costosa maquinaria encerrada en ella. El obrero ya no se hallaba en posición de producir sus propios alimentos y de realizar su propio trabajo. Ya no le pertenecían los instrumentos de la producción.

Tuvo que convertirse en un asalariado en la fábrica de otro hombre. Si esa fábrica era un lugar insalubre, mal iluminado, escasamente ventilado, carente de salvaguardias en lo relativo a su riesgosa maquinaria, tenía, no obstante, que trabajar allí. Si el horario era muy largo y el estipendio tan bajo que no le permitía sostenerse y sostener a su familia, debía, igualmente, trabajar allí. No había escapatoria: trabajar o morir de hambre.

La circunstancia de que el obrero no era una cosa como la hulla o el algodón, sino una persona, en nada variaba el concepto sustentado por el buscador de ganancias. Mano de obra, maquinaria, materias primas, todo constituía lo mismo para él; cuanto menos le costaran mejor. Estaba interesado en los beneficios.

Los trabajadores soportaron esta situación todo el tiempo que pudieron. Intentaron, luego, devolver los golpes. ¿Qué podían hacer?

Solos nada. Organizándose para formar, unidos, un grupo, podían ejercer presión sobre sus patronos. Se aliaron y crearon los sindicatos.

¿Qué clase de sindicatos formaron? ¿Se organizaron sobre la base de gremios o de industria? ¿Eran locales, estatales o nacionales? ¿Qué les preocupaba: el presente inmediato o las utopías del futuro? ¿Estaban contentos con el sistema capitalista o lucharon para desmoronarlo? Estas preguntas no admiten breve respuesta. Las uniones surgen de las necesidades de la situación y asumen la forma más adecuada a esa situación. Jamás se desenvuelven como algo separado del modo según el cual la gente vive y gana su sustento. Puede haber un retardo —a menudo se produce— pero, a la larga, el género de organización laboral que emerge y crece, es el forzado por el panorama industrial. Así como acontecen cambios en el desarrollo industrial de un país, se operan, igualmente, modificaciones en las organizaciones de los trabajadores.

Eso fue lo que ocurrió en los Estados Unidos. La Declaración de Independencia que anunció nuestra separación de Inglaterra, no tardó en ser seguida por una declaración de trabajadores tras otra, anunciando su separación de los intereses de la clase empleadora. Así, los impresores de Nueva York advirtieron en 1817: "Esta es una sociedad de oficiales impresores calificados; y dado que los intereses de los oficiales son separados y, en algunos aspectos, opuestos a los de los empleadores, consideramos impropio que tengan éstos voz o influencia alguna en nuestras deliberaciones."²

Esto constituía una ruptura con lo que había prevalecido antes. En años previos, se había considerado muy correcto que los patronos tuviesen voz en las deliberaciones de los hombres que trabajaban para ellos. Correcto porque el golfo que mediaba entre los maestros artesanos y sus oficiales no había sido muy ancho. Los

oficiales podían convertirse en maestros con relativa facilidad. Estos últimos trabajaban, lado a lado, con los oficiales, albergaban las mismas creencias, las mismas ideas. Sus intereses, tanto sociales como económicos, eran prácticamente idénticos. Mientras eso fue verdad, el empleador y el oficial pudieron pertenecer a la misma sociedad. Puesto que en 1817 había dejado de serlo, los impresores de Nueva York así lo expresaron y expulsaron a un miembro que se había convertido en empleador.

En algunos aspectos, esto era similar a lo que había sucedido siglos atrás, en Europa occidental, con el sistema de las corporaciones gremiales. Fue la expansión del mercado el factor principal del quebrantamiento del sistema corporativo; y también esta expansión del mercado la responsable del cambio operado en nuestro país.

A principios del siglo XIX el mercader capitalista hizo su entrada en la escena norteamericana, a los fines de llenar las necesidades de un mercado en expansión. Trajo al país enormes cantidades de mercaderías manufacturadas de bajo precio, provenientes de Inglaterra, las almacenó en depósitos diseminados por todo el territorio y malbarató al maestro artesano en las diferentes comunidades locales. Gradualmente arrebató a este último su función en el mercado, y no había pasado mucho tiempo cuando estuvo en posición de obligarlo a reducir sus precios. Frente a semejante competencia, los maestros artesanos tuvieron que hallar las formas y los medios que admitiesen la reducción de sus costos. Trataron de rebajar los jornales de sus oficiales; contrataron jóvenes para las tareas que requerían veteranía, antes de que se hubiese cumplido su término de aprendizaje; buscaron y emplearon obreros dispuestos a aceptar menos de lo establecido por la vieja escala de jornales. Los trabajadores resistieron estos intentos de disminuir su nivel de vida. Los zapateros, carpinteros, toneleros, sastres e impresores, repellieron la agresión, por intermedio de sus propias sociedades gremiales locales. Los intereses de patronos y trabajadores se alejaron cada vez más.

Por lo tanto, las uniones norteamericanas primitivas, no estuvieron constituidas por obreros de fábrica oprimidos: eran uniones de artesanos altamente calificados, que se vieron compelidos a agruparse en defensa propia, con el objeto de mantener el nivel de sus salarios y el ajuste de sus horarios, y de impedir el derrumbamiento de las viejas condiciones de trabajo reglamentadas. Sus tácticas fueron las habituales en las pujas colectivas, la huelga, el local cerrado y el boicot. Una serie de luchas aisladas de parte de uniones gremiales aisladas, les hizo ver con claridad cuál debía ser su paso siguiente, y no tardaron en darlo.

En 1827, quince sociedades gremiales de Filadelfia se aliaron para constituir la Unión de Asociaciones Gremiales de Mecánicos.

Fue la primera fusión en el mundo de uniones de toda una ciudad. Un año más tarde, el año que Andrew Jackson, "el escogido por el pueblo", se convirtió en presidente, lanzóse en Filadelfia el primer partido de trabajadores en el mundo. Lo siguió la formación de otros partidos de esta índole en casi todos los Estados, y la iniciación de una prensa laboral, fundáronse en ese momento más de cincuenta diarios obreristas. Los trabajadores exigían en sus plataformas políticas la restricción de la mano de obra aportada por niños, la elección directa de los funcionarios públicos, la abolición del encarcelamiento por deudas, la jornada universal de diez horas, y una educación pública gratuita y sin distinción de clases (el movimiento laboral fue ampliamente responsable del sistema de enseñanza pública gratuita en los Estados Unidos).

Los cuarenta años posteriores configuraron una historia de altos y bajos; primero, un período de reacción contra la actividad política y un aumento del número de sindicatos; más centrales ciudadanas, ulterior crecimiento, luego subitáneo colapso con la parálisis de la industria en el pánico de 1837; retorno a la actividad política y participación en movimientos humanitarios de todas clases —sociedades cooperativas, reforma agraria, comunidades utópicas, etc.—, después, renacimiento del comercio, mayor expansión del mercado, mayor desarrollo del transporte y de las comunicaciones, y la formación de uniones gremiales en escala nacional; sigue la crisis de 1857, el freno a la empresa industrial y una destrucción general de sindicatos; a continuación, la Guerra Civil, expansión de los negocios y resurgimiento de viejas uniones, junto con la creación de nuevas; renovado establecimiento de una prensa laboral: más de cien diarios, semanarios y periódicos mensuales publicados; tras la guerra, intentos de unificación de las uniones nacionales para integrar una única federación perdurable; fracaso, al principio; luego, finalmente, buen éxito.

El florecimiento del Gran Comercio, después de la Guerra Civil, traería aparejado el avance, a pasos agigantados, del unionismo sindical. Esto debía ocurrir por cuanto la expansión industrial acarreó consigo una mayor concentración de trabajadores en las ciudades, ulteriores mejoras en el transporte y en las comunicaciones, tan esenciales para una organización de orden nacional, y las condiciones que tornaron imperativo un movimiento obrero. La organización de la clase trabajadora creció con el desarrollo capitalista, el cual generó la clase y el sentimiento de clase, así como los medios físicos de cooperación y comunicación. Grandes eran, al propio tiempo las dificultades con que se tropezaba; enfrentaba a la clase obrera en su pugna por alcanzar la unificación, una clase capitalista cuyos despiadados procedimientos acrecían junto con su riqueza. En los Estados Unidos, el capital no se quedó apol-

tronado después de la Guerra Civil, mientras los trabajadores se organizaban; les presentó una feroz oposición.

Los líderes sindicales no habían llegado, entre ellos, a un acuerdo sobre el modo mejor de combatir al capital. Los Caballeros del Trabajo, la Federación Norteamericana del Trabajo y los Trabajadores Industriales del Mundo, atacaron el problema desde distintos ángulos. El planteo del primero de esos organismos consistió en la prosperidad o en el unionismo "de elevación"; el del segundo, en el unionismo comercial y el del tercero, en el unionismo revolucionario.

La Noble Orden de los Caballeros del Trabajo era una sociedad secreta fundada en Filadelfia en 1869, por un reducido núcleo de cortadores de ropa. Tenía por líder a Uriah S. Stephens, un sastre, que había sido adiestrado para ese ministerio. Puesto que se trataba de una sociedad secreta, estuvo en condiciones de desenvolverse en un período en que las uniones desembozadas se hacían añicos a causa de la depresión (hubo un "pánico" en 1873), o de los crueles ataques de los patronos. Los obreros del vidrio, del hierro, los impresores, los zapateros y otros artesanos que se encontraron sin una unión que los agrupara, crearon nuevos locales dentro de los Caballeros del Trabajo.

Pero no sólo ingresaban a esa organización los obreros experimentados —ésta se hallaba abierta a todos los trabajadores, blancos y negros, hombres y mujeres, diestros o no—, también eran elegibles en calidad de miembros los granjeros e incluso ciertos empleadores. Cualquier persona mayor de 18 años "que trabajase por un jornal o que, en algún momento, hubiese trabajado por un jornal", podía ingresar a ella. Los Caballeros del Trabajo constituían una organización laboral que incluía a todo el mundo y a la cual podían pertenecer hasta miembros de la clase media. Empero, no todas las personas de la clase media, había algunas interesantes excepciones: "En esta orden no se admitirá el ingreso de personas que o bien expendan, o bien se ganen la vida, o parte de ella, mediante la venta de bebidas embriagadoras, ya sean en carácter de manufactureros, expendedores o agentes, o, a través de cualquier integrante de la familia, y tampoco se admitirá ningún abogado, banquero, jugador profesional o corredor de bolsa"³.

Dado que la antedicha era "una sola gran unión" que aceptaba, tanto a experimentados como inexperimentados, a menudo se la considera una unión industrial. Es un error. Si bien no estaba organizada según lineamientos de gremio, tampoco lo estaba sobre la base de una industria. Sus asambleas locales eran de dos tipos: según el ramo, y mixtas. Los asociados que componían el primer tipo eran, por lo general, aquellos dedicados a un único oficio; componía el segundo tipo todo el mundo, sin tener en cuenta la ocupación. No había sido creada para ayudar, dentro del campo

laboral, a un grupo en particular, sino con el propósito de conseguir la unificación del trabajo en su conjunto.

¿Con qué finalidad? La Noble Orden de los Caballeros del Trabajo propiciaba el género de programa que uno esperaría de una organización así titulada. Sus líderes anunciaban por propósito la meta idealista de elevar a toda la clase trabajadora por intermedio de la organización, la educación y la cooperación. La serie de instrucciones impartidas a cada nuevo afiliado contenía lo siguiente:

El trabajo es noble y sagrado. Defenderlo de la degradación; despojarlo de los males que afectan cuerpos, mentes y haciendas, impuestos por la ignorancia y la codicia; rescatar al trabajador de las garras de los egoístas, es una tarea digna de los más nobles y mejores de nuestra raza... Nuestra intención no es entrar en conflicto con la empresa legítima, no buscamos un antagonismo con el capital necesario; pero los hombres, en su apresuramiento y en su angustia, cegados por intereses personales, hacen caso omiso de los intereses de los demás y en ocasiones violan los derechos de aquellos que consideran indefensos. Nuestro propósito es sostener la dignidad del trabajo, afirmar la nobleza de todo aquel que gane su pan con el sudor de su frente... Apoyaremos, con todas nuestras fuerzas, las leyes creadas para armonizar los intereses del trabajo y del capital, y asimismo aquellas que tiendan a aliviar el agotamiento de la faena...⁴

Brindábase así, tempranamente su dosis de sostén sentimental a los nuevos miembros, el cual caracterizaba los discursos y escritos de los líderes de los Caballeros. No había aquí declaración de guerra alguna contra el capital, ningún resonante desafío respecto del orden existente. No había ni siquiera el reconocimiento de los opuestos intereses del trabajo y del capital. El credo de los Caballeros no establecía la relación empleadores versus trabajadores, sino la de empleadores y trabajadores juntos, para llevar adelante la causa de la humanidad. No había "conflicto con la empresa legítima". Únicamente los egoístas —en otros escritos se los identifica con la designación de "poder del dinero"— debían ser refrenados. La forma de sostener la dignidad del trabajo, estribaba en que éste se aplicara, a través de la "cooperación", "al orden, por el orden, y para el orden". Los Caballeros creían en y organizaron, cooperativas de productores. Los hitos que señalarían su camino hacia la reforma social habrían de ser la cooperación, la educación y la organización.

Sus aventuras cooperativas —aproximadamente 200 minas, fundiciones de hierro, tonelerías, fábricas de clavos, de calzado, etc.— fracasaron; pero lograron educar a los trabajadores, en amplia medida a través de su agitación en procura de reformas políticas tales como el impuesto a las rentas, la abolición del trabajo de los niños, la indemnización de los obreros, los canjes laborales para los sin empleo, el pago de salarios semanales y en

dinero legal, el seguro social, la jornada de ocho horas, la propiedad pública de los ferrocarriles y de los demás servicios; y consiguieron, por cierto, crear, durante un tiempo, la organización laboral más genuinamente representativa que hasta entonces hubiese surgido en el país. En 1879, Terence V. Powderly sucedió a Stephens en el cargo de Gran Maestro Obrero de la Orden. En 1881, los Caballeros renunciaron a la clandestinidad. En 1886, la organización, que comprendió inicialmente once sastres en la asamblea Nº 1 de Filadelfia, se componía de 700.000 miembros repartidos en casi todo el territorio de los Estados Unidos.

Empero, no podía achacarse la razón principal de esa evolución al sentimental programa idealista de elevación social que sustentaban sus líderes. Ésta residía, más bien, en el hecho de que la masa era militante e imponía por la fuerza huelgas y boicots, a pesar de los dirigentes. Mientras Powderly se abandonaba a sus sueños y hablaba interminablemente de la hermandad humana, la masa traducía la consigna de la orden, "el perjuicio de uno es incumbencia de todos", a una acción concreta. Mientras Powderly creía que "las huelgas son deplorables en su efecto y contrarias a los mejores intereses de la orden" y decía abiertamente, "tiemblo ante el pensamiento de una huelga y tengo buenas razones", la masa no padecía escalofríos, tornándose en cambio cada vez más agresiva⁵. Si la dirección no se hubiese aturdido tanto, si hubiese consagrado menos tiempo a la predicación de los principios de la buena sociedad y más al perfeccionamiento de los fundamentos de una organización sindical militante, su alta concepción de una sola gran unión que abarcara a todos los asalariados, experimentados y no experimentados, de todos los credos, nacionalidades, razas, sexos y oficios, habría alcanzado un éxito mayor del que tuvo. Tal como ocurrieron las cosas, los logros de los Caballeros del Trabajo fueron conquistados, en gran parte, a pesar de su constitución, programa y liderazgo; y sus fracasos respondieron en amplia medida precisamente a éstos.

El año 1886 estuvo colmado de acontecimientos, en lo concerniente a la historia laboral norteamericana. Ese año la Noble Orden de los Caballeros del Trabajo alcanzó la culminación de su poder y comenzó a declinar. Ese año, fundóse, sobre la base de la Federación de Gremios y Uniones Laborales de los Estados Unidos y Canadá, organizada en 1881, la Federación Norteamericana del Trabajo.

La Noble Orden de los Caballeros había resultado perdedora frente a una organización enteramente opuesta en materia de finalidades, programa, miembros y métodos de lucha. El unionismo comercial de la Federación Norteamericana del Trabajo —AFL— era totalmente distinto del unionismo de elevación de los Caballeros. Mientras que los Caballeros del Trabajo habían sido idealistas

—soñando con un utópico porvenir— la federación era práctica, y pensaba en mejores condiciones para el presente inmediato; mientras que los Caballeros había sido altruistas, preocupándose del interés de la clase trabajadora en pleno, diestra o no, la AFL se guiaba por el egoísmo, concerniéndole únicamente el interés de los obreros experimentados que integraban la organización; mientras que los Caballeros habían carecido de sentido comercial —dirigidos por el humanitario Stephens y el palabrero Powderly— la AFL hacía uso de él bajo el liderazgo del astuto y positivista Samuel Gompers.

Tres años antes del lanzamiento final de la AFL, Adolph Strasser, presidente de la Unión de Fabricantes de Cigarros y fundador, junto con Gompers y P. J. McGuire, de la AFL, fue interrogado por la comisión del Senado encargada de las relaciones entre el capital y el trabajo. Su testimonio acerca de los propósitos de su organización representó un pronóstico del programa de la AFL: “No perseguimos metas finales. Vamos prosiguiendo día a día. Vamos luchando por ojetivos inmediatos, objetivos que pueden alcanzar su realización en el término de unos pocos años.”

Estos objetivos inmediatos por los cuales peleaba la AFL eran: jornales más altos, horarios más cortos, condiciones mejores. Así de sencillos. A pesar de que Gompers en años pasados había flirtado con el socialismo, se mostraba en todo momento ansioso por conservar la reforma fuera del panorama de la AFL. La única elevación que sobrevendría a los trabajadores, a través de la AFL, sería la aportada por los salarios más altos, las jornadas más breves y las condiciones superadas.

La AFL era esencialmente una organización gremial, una suelta federación de uniones gremiales nacionales e internacionales (así llamadas porque algunas tenían locales en Canadá). Venía a ser una unión compuesta de muchas uniones separadas, cada una de las cuales estaba integrada por obreros hábiles, que, en conjunto, luchaban por obtener salarios más altos, jornadas de trabajo más reducidas y mejores condiciones. Aquellos obreros inexperimentados que, por millares, se habían congregado bajo el estandarte de los Caballeros del Trabajo, no podían conseguir su admisión en la AFL. La actitud de los dirigentes de este último organismo hacia los faltos de pericia, así abandonados a la buena de Dios, recibió su mejor expresión al decir uno de ellos, en fecha tan reciente como el año 1934: “No queremos otorgar nuestra credencial a la gentuza o a los inservibles o a aquellos para quienes no podamos lograr jornales o condiciones, a menos que seamos compelidos a ello por otras organizaciones que ofrezcan alistarlos bajo cualquier condición.”

Por consiguiente, en lo relativo a afiliados y propósitos, la AFL difería de los Caballeros del Trabajo. Existía además una

importante desemejanza en lo tocante a la estructura de ambas organizaciones. “Para entender completamente la estructura y la función de los Caballeros del Trabajo, sólo es necesario leer una constitución. Para entender enteramente las funciones y la estructura de la AFL, hay que leer más de cien constituciones. Los Caballeros del Trabajo representan una soberanía, la AFL una federación de soberanías.”⁶ Mientras que en los Caballeros el poder se centralizaba en los funcionarios permanentes de la Asamblea General, en la AFL se centralizaba en los líderes de las diversas uniones nacionales que componían la federación.

A pesar de que las uniones de la AFL creían en la necesidad de negociar con los empleadores, a fin de obtener salarios más altos, horarios más breves y condiciones mejores, a pesar de que ponían en juego todos sus esfuerzos para ganar acuerdos colectivos pacíficamente negociados, no vacilaban en pelear cuando era imprescindible. Pero, en lo posible, se aseguraban de entrar a la liza bien armados. Sus tributos eran lo bastante altos como para permitirles crear un fuerte fondo de combate a ser empleado cuando debían recurrir a las huelgas o a los boicots. La AFL advertía las realidades del sistema capitalista, sabía que tenía lugar una lucha entre capitalistas y obreros. Pero mantenía los ojos fijos en metas inmediatas. No entraba en sus planes el derrocamiento del sistema. Se sentía perfectamente contenta de seguir conservando una relación de amo-y-sirviente con el capital, pero quería para sí una parte más ventajosa en calidad de sirviente. Su lema era “un jornal justo por una jornada de trabajo justa”.

En la filosofía de “unionismo gremial puro y simple” sustentada por Samuel Gompers, no tenía cabida la fundación, por parte de la AFL, de un partido político que representara al trabajo. A pesar de los repetidos esfuerzos de algunos de sus miembros en procura de que la organización formase un partido laboral, venció la política de Gompers de trabajar dentro de los partidos políticos existentes. En el campo de la política, la AFL ha practicado el juego de “premiar a sus amigos y castigar a sus enemigos”.

¿Cuál era la posición de la AFL alrededor de 1900? Desde cierto punto de vista no le había ido tan bien que digamos. Pese a su positivista programa de luchar por los logros inmediatos que constituían la primera preocupación de la mayoría de los trabajadores norteamericanos, su evolución había sido lenta. Las poderosas Hermandades Ferroviarias no se habían afiliado a ella; el obrero inexperimentado no había sido invitado a sus filas, de modo que permanecía desorganizado; y muchos, inclusive pertenecientes a esa categoría de obreros diestros que había buscado, no se le habían unido.

Desde otro punto de vista, sus realizaciones habían alcanzado un nivel notable. Verdad es que permanecía fuera de sus filas el

porcentaje mayor de obreros hábiles, pero esto no impedía que sus 550.000 miembros representaran más del triple del número de 150.000 con que había comenzado en 1886. Era un total menor que el alcanzado por los Caballeros del Trabajo en el apogeo de su poder, pero se trataba de una asociación diferente, más duradera, más fuerte, mejor disciplinada. Su organización descentralizada, compuesta por uniones afiliadas independientes de orden nacional, siguiendo las tácticas del unionismo comercial, había soportado la prueba; en un periodo de feroz oposición de parte de una clase empleadora inmisericorde, había conseguido no ceder terreno. Había conseguido lo que ninguna otra organización laboral nacional, de carácter no secreto, había logrado antes en la historia americana o sea capear fructuosamente la tormenta de una depresión (la de 1893). A criterio de sus defensores, el hecho de que hubiese llegado a sobrevivir era prueba suficiente de la corrección de su política.

Los Trabajadores Industriales del Mundo —IWW— organizados en el año 1905 bajo la dirección de su líder "Big Bill" Haywood, propugnaban el unionismo revolucionario. No creían en los métodos para combatir el capital puestos en práctica por la AFL. El preámbulo de su constitución declaraba que:

La clase trabajadora y la clase empleadora nada tienen en común. No podrá existir la paz mientras millones de trabajadores experimenten hambre y necesidades y los pocos que componen la clase patronal disfruten de todas las cosas buenas de la vida. La lucha deberá proseguir entre estas dos clases hasta que los trabajadores del mundo, organizados con carácter de clase, tomen posesión de la tierra y de la maquinaria de producción y supriman el sistema de jornales... Las uniones gremiales fomentan un estado de cosas que permite que un grupo de trabajadores sea incitado a pelear contra otro grupo de trabajadores de la misma industria, ayudando así a derrotarse unos a otros en las guerras por los jornales. Por lo demás, las uniones gremiales prestan su concurso a la clase empleadora para descarriar a los trabajadores, haciéndoles creer que la clase obrera tiene intereses en común con sus patronos.

En vez del lema conservador, "un jornal justo por una jornada de trabajo justa", debemos inscribir en nuestra bandera la divisa "Abolición del sistema de jornales".

Es misión histórica de la clase trabajadora poner fin al capitalismo 7.

Los líderes de los IWW, contrariamente a los de la AFL, se oponían a los acuerdos con los capitalistas. Señalaron el hecho de que, en varias huelgas de la AFL, mientras un grupo de trabajadores pertenecientes a determinado gremio —por ejemplo, los cocineros— se hallaba en huelga, los mozos, también involucrados en el mismo gremio, debían continuar su labor en virtud de un acuerdo con el patrono. Los líderes de los IWW sostenían que cuando un grupo de obreros se lanzaba a la huelga, todos los obreros de ese gremio debían apoyarlos, declarándose asimismo en situación de paro. Eran

adversos a los contratos con el capital porque querían desembarazarse por completo de éste. No estaban interesados en conquistas inmediatas, sino en la victoria final y completa del trabajo sobre el capital. Propugnaban una sola gran unión de todos los trabajadores, en vez de la división en uniones gremiales. Rebajaron a un mínimo las cuotas de su organización a los efectos de que todos los obreros, inexperimentados así como experimentados, pudieran unirse. Odiaban a la AFL sólo algo menos de lo que odiaban al capital. Los puntos principales de su programa fueron enunciados en su canción:

PINTADLA DE ROJO

por Ralph Chaplin

(Tonada: "Marchando a través de Georgia")

Venid con nosotros, trabajadores y uníos a la banda rebelde
Venid, descontentos, y prestad una mano auxiliadora,
Marchamos contra el parásito para echarlo de la nación
¡Con Una Gran Unión Industrial!

Coro:

¡Hurra! ¡Hurra! ¡La pintaremos de rojo!
¡Hurra! ¡Hurra! Claro se abre el camino delante,
Estamos ganando la democracia del taller, la libertad y el pan
¡Con Una Gran Unión Industrial!

Aborrecemos su podrido sistema más que cualquier mortal.
Nuestro objeto no es remendarlo, sino edificarlo totalmente,
Y lo que tendremos por gobierno, cuando finalmente acabemos,
¡Será Una Gran Unión Industrial!

La influencia de los IWW fue mucho mayor de lo que nos induciría a creer el total de sus afiliados en el momento de su eulminación. Probablemente no contaron en época alguna con más de 75.000 miembros, pero, en el curso de su actividad militante, su influjo llegó a centenares de miles de otros trabajadores. Los desorganizados y los inexperimentados, los muchos obreros migratorios que, en amplia medida, constituían sus soldados de fila, se contagiaron del ardor revolucionario de los líderes. Las huelgas no eran motivo de inquietud para esta organización; por el contrario, las acogía con parabienes. Sus dirigentes no conocían el temor y ejercían magnética acción, dando prueba de notoria habilidad al conducir muchas enconadas luchas.

En el curso de tales batallas los obreros oprimidos recibieron de ellos la ayuda que tan desesperadamente necesitaban. Pero el programa revolucionario de los IWW no atrajo, en el primer cuarto del siglo XX, una adhesión permanente. El gobierno acabó con los "tambaleantes" durante la Primera Guerra Mundial, y, en 1918, más de cien de sus líderes fueron encerrados en la cárcel, acusados

de conspiración. Hacia 1924, habían sido prácticamente borrados de la existencia ⁸.

Los unionistas, ya sea los que integraban los Caballeros del Trabajo, la AFL o la organización de los IWW, hallaron arduo el avance. La clase empleadora vio en las uniones laborales un desafío a su poder. Por ende, se opuso a ellas y empleó todos los medios, lícitos e ilícitos, para destruirlas. Algunas de las más acerbadas luchas de la historia norteamericana —a raíz de las cuales fueron deshechos bienes que valían millares de dólares y se perdieron veintenas de vidas— fueron consecuencia, en último análisis, de la negativa de los empleadores, que no quisieron reconocer a las organizaciones aludidas y negociar colectivamente con ellas. El hecho de que esta verdad no sea aceptada más generalmente se debe a la sencilla razón de que los empleadores han tenido bajo su control a las fuerzas creadoras de la opinión, la prensa, las escuelas, la iglesia, etc. Los periódicos han publicado, los maestros han enseñado y los clérigos han predicado, en su gran mayoría, el lado capitalista de la lucha.

Además, en sus tratativas directas con los trabajadores organizados, muchos empleadores hicieron uso efectivo de su poder económico. Formaron uniones propias —asociaciones patronales— destinadas a oponer un frente unido a los organismos obreros; impusieron el “juramento a título de coraza” (el contrato del *yellow dog*, “perro amarillo” o sea cobarde), que arrancaba al obrero la promesa de no integrar hermandad alguna, so pena de perder su empleo; discriminaron abiertamente en contra y despidieron a conocidos unionistas; hicieron uso extensivo de la lista negra contra los “perturbadores”, vale decir, los sindicalistas; emplearon espías a los efectos de que informasen sobre los esfuerzos organizadores de sus subalternos y de aplastar las uniones; prendieron insignias en los pechos de los hombres, convirtiéndolos en “policías de la compañía”, y procedieron luego a munirlos de garrotes y de armas de fuego que debían usar sobre los huelguistas. (Fue esta habilidad para conseguir obreros que contendieran con sus compañeros lo que indujo a Jay Gould, famoso capitalista, a jactarse de que “puedo contratar a la mitad de la clase trabajadora para que mate a la otra mitad”.) Estos métodos de los patronos resultaron en su totalidad sumamente eficaces; las uniones afrontaron difíciles trances ⁹.

Y aún les aguardarían momentos más penosos cuando los empleadores descubrieran que lo que no podían lograr por sí mismos, mediante su propia presión económica directa, a menudo era factible a través de la acción que podían conseguir de los tribunales. Los tribunales estaban en posición de realizar las cosas más sorprendentes, tan sorprendentes como para excitar la envidia de un mago.

El Congreso había puesto, en el año 1890, dentro del sombrero legislativo, un acta antitrust. ¡Ved, contemplad! Los tribunales sacaron de él un acta antilaboral. Observen Vds., por ejemplo, los puntos ganados en pleitos por el gobierno, entre los años 1892 y 1896:

Casos presentados por caer bajo el acta antitrust Sherman:

	Total	Ganados	Perdidos	Porcentaje
Contra los truts ..	5	1	4	200
Contra el trabajo .	5	4	1	800

En la lista de los casos antilaborales de este período, según el Acta Sherman, se encontraba la huelga Pullman, una de las más famosas disputas en el orden laboral. El Sr. Pullman había edificado la población de Pullman, en Illionis, para albergar a los obreros de la empresa Pullman. Pullman era un nombre muy apropiado. Las fábricas pertenecían a la Compañía Pullman, los almacenes pertenecían a la Compañía Pullman, las viviendas de los trabajadores pertenecían a la Compañía Pullman, la escuela pertenecía a la Compañía Pullman, la iglesia pertenecía a la Compañía Pullman y el teatro pertenecía a la Compañía Pullman.

En la primavera de 1894, la gerencia de la Compañía Pullman despidió aproximadamente un tercio de sus obreros y anunció una reducción del 25 al 40 por ciento en los salarios de los restantes. ¿Redució el Sr. Pullman al propio tiempo el alquiler de las casas? ¿Rebajó los precios en sus almacenes? No lo hizo.

En mayo de 1894, los obreros de la Pullman decretaron la huelga.

La compañía cerró inmediatamente su planta y se cortó el crédito a los obreros en los almacenes. Para junio, muchas familias de trabajadores se morían de hambre.

La Unión Ferroviaria, organizada por Eugene V. Debs, fogonero de profesión, trató de actuar como pacificadora, pero la gerencia de la Pullman Company se negó a entrevistar a sus líderes.

La Unión Ferroviaria ordenó entonces a sus afiliados el boicot a todos los vagones Pullman, enganchados a los trenes en los cuales trabajaran. En el plazo de pocos días, los ferroviarios, a lo largo de la ruta que corría hacia el oeste de Chicago, rehusaron atender los vagones Pullman. Los jefes del ferrocarril se negaron a permitir que estos vagones fuesen desenganchados y despidieron a los que efectuaban el boicot.

La Unión Ferroviaria procedió, en consecuencia, a llamar a la huelga a todos sus hombres y los trenes quedaron detenidos. Todos los obreros ferroviarios del país se habían replegado detrás de

Debs, su portaestandarte. La huelga estaba bien organizada y se tornó más efectiva día tras día. Pararon los trenes de todo el país.

La Compañía Pullman no se encontró aislada en su guerra contra la Unión Ferroviaria. La Asociación de Gerentes Generales, integrada por miembros que representaban a 24 compañías de ferrocarril se alió con la Pullman Company para contrarrestar a la unión. Debs, en su llamamiento solicitando el apoyo de los obreros ferroviarios al boicot de los vagones Pullman, les refirió lo que había ocurrido: "...Entonces las corporaciones ferrocarrileras, vinieron, por intermedio de la Asociación de Gerentes Generales, en su socorro, y en una serie de considerandos declararon al mundo que entrarían en sociedad, por así decirlo, con Pullman y lo defenderían en su diabólica empresa de hacer perecer de inanición a sus empleados. La Unión Ferroviaria Norteamericana aceptó la entrevista de guerra y así se libra en estos momentos la contienda entre la corporación ferrocarrilera firmemente unida, por un lado y las fuerzas laborales por el otro..."¹⁰

Tan estrecha era la concordia de las fuerzas laborales en la lucha, tan eficaz resultaba su huelga contra la Asociación de Gerentes Generales, una de las camarillas más poderosas del capital en los Estados Unidos, que, por un momento, pareció factible su victoria. Si hubiesen tenido que contender únicamente con la Asociación de Gerentes Generales, quizás habrían salido vencedoras. Pero la combinación de la Asociación de Gerentes Generales más los tribunales y las tropas federales, excedió sus fuerzas.

Los capitalistas apelaron al presidente Cleveland en demanda de tropas. El 4 de julio de 1894, dos mil soldados de los Estados Unidos fueron movilizados con destino a Chicago. John Altgeld, en aquel tiempo gobernador de Illinois, envió inmediatamente una carta de protesta al Presidente, expresando que el Estado de Illinois era capaz de manejar sus propios asuntos. Cleveland replicó que los soldados habían sido enviados allí para proteger y trasladar la correspondencia de los Estados Unidos. No bien llegaron las tropas, comenzaron los desórdenes. Lo que hasta ese entonces había sido una situación de huelga, comparativamente pacífica, se trocó en guerra campal. Arrojárse ladrillos, volcáronse trenes, arrastróse a los "carneros" fuera de sus puestos, se les propinó palizas y quemáronse bienes del ferrocarril. A pesar de que los dirigentes de la unión habían rogado a sus hombres que no cometieran desmanes —pedido que los huelguistas habían escuchado hasta ese momento— poca duda cabía de que los unionistas eran responsables de parte de la destrucción. Los huelguistas, por su lado, afirmaban que mucha de la violencia había sido obra de agentes provocadores, hombres contratados por las autoridades del ferrocarril que querían desacreditar en esta forma a

los huelguistas ante el público. Poca duda cabía de que esto también era cierto. Sea como fuere, los destrozos y los incendios siguieron perpetrándose y doce personas resultaron muertas.¹¹

El hombre a quien mayor responsabilidad correspondió por el envío de las tropas, fue Edwin Walker. Era uno de los letrados de la Asociación de Gerentes Generales y el fiscal del Tribunal Supremo de los Estados Unidos lo había nombrado asimismo, muy obsecuentemente, consejero especial del gobierno. Walker descubrió que podía servir simultáneamente a sus dos clientes.

Hizo que entraran las tropas a Chicago. Y se presentó ante los tribunales, consiguiendo convencer a los jueces de que la huelga ferroviaria constituía una conspiración ilegal, en violación del Acta Sherman. A su pedido, los jueces procedieron luego a librar un mandamiento, u orden, prohibiendo a las autoridades de la unión interferir en modo alguno en lo relativo a los trenes dedicados al comercio interestatal; o compeler, o persuadir siquiera a los obreros ferroviarios de que no cumplieran con sus obligaciones. Tratábase de un mandamiento de "cobertura", o sea que cubría a todo el mundo en general —no sólo a Debs y a los demás dirigentes de la unión— sino a "cualesquiera otras personas"; y vedaba prácticamente toda actividad que debieran desplegar los huelguistas para mantener la efectividad de su paro; hasta la pacífica aglomeración en piquetes constituía ahora un crimen. ¡Y todo esto se basaba sobre la ley dictada con el objeto de reprimir los trusts!

Debs y los demás líderes siguieron en la brecha, desafiando el mandamiento. A mediados de julio fueron arrestados, acusándolos de desacato al tribunal. La columna vertebral de la huelga quedó quebrada. Las compañías ferrocarrileras, triunfantes, se negaron a admitir nuevamente a algunos de los huelguistas. A otros volvieron a contratarlos sobre la base de sus propios términos.

Con el auxilio del gobierno y de los tribunales los capitalistas habían logrado una gran victoria.

Y esa victoria iba más lejos aún. La huelga Pullman les demostró la efectividad de un arma que habían empleado antes pero que, en realidad, no habían afilado hasta dejar cortante su borde. Ahora la habían pulido en gran estilo. El mandamiento había sido rápido y mortal. A partir de 1895, los capitalistas la usaron con notorio efecto. Representaba un instrumento rompehuelgas maravillosamente eficaz.

Bastaba con que los empleadores entrasen espectacularmente en las cortes federales o estatales y persuadieran a los jueces de que si no restringían a los huelguistas sucederían cosas horribles. Se infligirían irreparables daños a sus bienes. No solamente a los tangibles —a los elementos susceptibles de ser tocados con las manos, como la fábrica, la maquinaria, el material, etc.— sino tam-

bién a los intangibles, aquellos sin forma corpórea, como el derecho de efectuar transacciones, la buena voluntad del público hacia el empleador y su producto, el derecho de alcanzar un beneficio. Los jueces fueron muy fácilmente persuadidos. Se produjo un diluvio de mandamientos. Prohibieron actos que configuraban delitos (los cuales podían haber sido atendidos por las cortes criminales) y actos que no eran delictuosos (y que los huelguistas, por derecho constitucional, estaban facultados a realizar). Los jueces libraron mandamientos por los cuales prohibieron a los huelguistas desfilar, reunirse en piquetes, agruparse en las cercanías del lugar donde el paro tenía lugar, o distribuir panfletos; se les ha prohibido inclusive concurrir a determinados templos religiosos o rezar o cantar en la vía pública!

No es de extrañar que las fuerzas laborales hayan transcurrido años agitando el ambiente en procura de una ley que limitara la aplicación del mandamiento judicial en las disputas por cuestiones de trabajo. En 1932, 38 años después de la huelga Pullman, esa ley fue dictada: el Acta Norris-La Guardia. De su lectura parecía desprenderse que conseguiría cumplir el cometido propuesto, pero los partidarios realistas del sector laboral no tenían plena seguridad, recordaban que faltaba aún que los tribunales interpretasen la ley. Y mientras esto no se verificase, era imprudente albergar demasiado optimismo.

Recordaron que en 1914 Sam Gompers había indicado un optimismo exagerado. Ese año se había expedido una nueva acta antitrust, supuestamente concebida para exceptuar a las uniones laborales de las provisiones del Acta Sherman. El Acta Antitrust Clayton fue saludada por Gompers como la "Magna Carta del trabajo, fundándose en la cual la gente obrera erigirá su constitución de libertad industrial". Fincaba sus esperanzas en el artículo 6, que decía en parte: "El trabajo de un ser humano no es una utilidad o un artículo de comercio... ni se considerará o interpretará que tales organizaciones (laborales), o los miembros de éstas, constituyen monopolios ilegales o conspiraciones restrictivas de la industria, punibles bajo las leyes antitrust."¹²

El entusiasmo de Gompers tendría breve vida. El Acta Clayton, según la interpretaron las cortes, no obró en la forma que se suponía lo haría. Por el contrario. ¡Se incoaron en el lapso de los 24 años posteriores a la aprobación en 1914 del Acta Clayton, más pleitos contra el trabajo, fundados en el Acta Sherman, que durante el período de igual número de años que siguió a la promulgación de la ley de 1890!

Venía percibiéndose con progresiva claridad que las leyes destinadas a impedir el desenvolvimiento de los trusts estaban siendo aplicadas, de acuerdo con la interpretación judicial, para restringir el desarrollo del trabajo organizado. A menudo sucedía que al

enjuiciarse alguna asociación de empleadores, la Suprema Corte aplicaba la "regla de la razón", y los empleadores quedaban en libertad; pero, en aquellos casos en que se procesaba a una agrupación de trabajadores, la Suprema Corte aplicaba la regla de la sin razón, y los trabajadores eran condenados a una pena.

Todo resultaba muy extraño. Así pensaba el juez Brandeis en su célebre opinión disidente en el caso Bedford Stone:

La Ley Sherman se hizo valer en el caso Estados Unidos versus United States Steel Corporation... para permitir a los capitalistas que fusionasen en una única corporación el 50 por ciento de la industria del acero de los Estados Unidos, dominando la industria a través de sus vastos recursos. La Ley Sherman se hizo valer en el caso Estados Unidos versus United Shoe Machinery Co., para permitir a los capitalistas que fusionasen, en otra corporación, prácticamente toda la industria mecánica del calzado del país... Ciertamente sería extraño que el Congreso, por la misma acta, hubiese tenido la intención de negar a los miembros de un pequeño gremio de trabajadores el derecho de cooperar absteniéndose simplemente de trabajar cuando ese procedimiento representara el único medio de autoprotección contra un monopolio de empleadores militantes y poderosos. No puedo creer que el Congreso haya procedido así¹³.

Pero ésta era una opinión disidente. La mayoría de los jueces de la Suprema Corte pensaban otra cosa. En la larga y encarnizada lucha de ricos contra pobres, los tribunales del país estuvieron de parte de los ricos.

NOTAS

1. Wilson, Woodrow, *The New Freedom*, Doubleday, Page & Co., Nueva York, 1913, pág. 275.
2. Beard, Mary, op. cit., pág. 17.
3. Cummins, E. E., *The Labor Problem in the United States*, Van Nostrand, Nueva York, 1935, pág. 130.
4. Faulkner, H. U., *American Economic History*, Harper, Nueva York, 1931, pág. 557.
5. Ibid.
Fine, Nathan, *Labor and Farmer Parties in the United States, 1828-1928*, Rand School of Social Science Nueva York, 1928, pág. 121.
6. Faulkner, H. U., op. cit., pág. 564.
Levinson, Edward, *Labor on the March*, Harper, Nueva York, 1935, páginas 13-14.
Hoxie, R. F., *Trade Unionism in the United States*, Appleton, Nueva York, 1920, pág. 90.
7. U. S. Senate Doc. No 870, 62nd Congress, 2nd Session, Government Printing Office, Washington, D. C., 1912, págs. 63, 64.
8. *From Songs to Fan the Flame of Discontent*, 14^{ta} edic. reimpresa por Brissenden, Paul F., *The I. W. W.: A Study of American Syndicalism*, Apéndice 9, Columbia University Press, Nueva York, 1919.
9. Ware, Norman J., *Labor in Modern Industrial Society*, Heath, Nueva York, 1935, pág. 277.

10. Yellen, Samuel, *American Labor Struggles*, Harcourt, Brace, Nueva York, 1936, págs. 101 en adelante.
11. *Ibid.*, págs. 115, 116.
12. *American Federationist*, noviembre, 1914, pág. 971.
13. *Bedford Cut Stone Co. v Journeymen Stone Cutters Association*, 274 U.S. 37 (1927).

CAPÍTULO XIV

DE LOS HARAPOS A LA OPULENCIA

Pregunta: ¿De qué modo una ley creada para ayudar a los negros se convierte en ley para ayudar a las corporaciones?

Respuesta: Cuando es interpretada por la Suprema Corte.

Por espacio de 50 años, la Suprema Corte proporcionó a las corporaciones de los Estados Unidos una inmunidad especial — la exención de reglamentaciones — que no gozaban las corporaciones de ningún otro gran país capitalista. Esto le venía espléndidamente al grupo dedicado a los Grandes Negocios, pero no tan bien al pueblo de la nación.

La exención de reglamentaciones se otorgó a las corporaciones por intermedio del viejo truco mágico de sacar algo distinto del sombrero. Observen ustedes atentamente.

El Congreso, pasada la Guerra Civil, quiso asegurarse de que los negros libertos resultasen realmente libres con todos los privilegios de la ciudadanía. De manera que propuso tres enmiendas a la Constitución, ratificadas oportunamente por las tres cuartas partes de los Estados. Cualquier libro de historia de los Estados Unidos dedicado a la enseñanza de los niños, resume estas enmiendas en la siguiente forma:

La enmienda decimotercera abolió para siempre la esclavitud en los Estados Unidos.

La enmienda decimocuarta convirtió al negro en ciudadano de los Estados Unidos, igual ante la ley a todos los demás ciudadanos.

La enmienda decimoquinta confirmó al negro el derecho de votar.

Todo esto parecerá alejado de la exención de reglamentaciones, en lo referente a las corporaciones. Y, en verdad, lo estaban las enmiendas decimotercera y decimoquinta. Pero no la decimocuarta, por lo menos no en la forma en que la interpretaba el tribunal. He aquí lo que decía el artículo 1 de esa famosa enmienda:

“Todas las personas nacidas o naturalizadas en los Estados Unidos y sujetas a su jurisdicción, son ciudadanos de los Estados Unidos y del Estado dentro del cual residen. Ningún Estado dictará o pondrá en vigor ley alguna que cercene los privilegios o inmunidades de los ciudadanos de los Estados Unidos; **tampoco**

privará ningún Estado a persona alguna de su vida, libertad o propiedad, en ausencia del debido proceso de la ley; ni negará a persona alguna comprendida en su jurisdicción la equitativa protección de las leyes" (lo destacado en negrita es del autor).

Relean ustedes lo transcripto, especialmente la parte que figura en negrita. Todavía parece hallarse bien lejos de la exención de reglamentaciones en lo relativo a las corporaciones, ¿no es así?

¿Creerían ustedes que bajo la cláusula del "debido proceso" de la enmienda decimocuarta, los ciudadanos de cualquier Estado de la Unión, se verían en la imposibilidad de sancionar, a través de sus representantes estatales legalmente elegidos, una ley que reglamentara en su Estado la jornada de labor; o una ley que fijase el salario mínimo, o una ley que protegiera a los trabajadores incluidos en ocupaciones peligrosas; o una ley que acordara a las comisiones estatales de servicios públicos poder para rebajar las tasas de la electricidad y del gas; o leyes que amparasen en general la salud y la seguridad de los ciudadanos del Estado? Esto es exactamente lo que ocurrió. Bajo la enmienda decimocuarta, la Suprema Corte ha declarado la invalidez de más de 230 leyes estatales.

¿Cómo pudo hacerse? Si sustituimos la palabra "persona", por la palabra "corporación", en la cláusula del debido proceso, tendríamos la clave del acertijo. Eso fue lo que hizo la Suprema Corte. Después del año 1886, en todas aquellas oportunidades en que algún gobierno estatal trataba de dictar alguna ley que beneficiara a sus ciudadanos, limitando en cualquier forma el poder de los Grandes Negocios, la Suprema Corte venía en socorro de la corporación o corporaciones afectadas. Declaraba inconstitucional a la ley, en razón de que privaba a la "persona (verbigracia, la corporación) de su vida, libertad o propiedad, en ausencia del debido proceso de la ley". Mediante tales interpretaciones, la libertad, en las cuestiones de negocios de las corporaciones, quedó asegurada; los Estados poco podían hacer para restringir su poder. También en este caso tenían los derechos de la propiedad privada un campeón en la Suprema Corte.

Desde luego que la ley brindaba protección contra reglas estatales "opresivas" también a personas reales —seres humanos— al par que a corporaciones. Pero el punto importante es que, en la mayoría de estos pleitos estatales resueltos por la Corte, fundándose en la enmienda, eran corporaciones y no personas, quienes solicitaban amparo, y lo obtenían.

No siempre, por supuesto. A medida que transcurría el tiempo, a medida que el clamor del pueblo en demanda de una legislación protectora imprescindible, se tornaba más fuerte, la Corte, en ocasiones, lo escuchaba, y llegaba a dictámenes opuestos. De tanto en tanto, concedía autorización a un Estado para sancionar una

ley bienhechora —por ejemplo la que prohibía que la jornada de trabajo de las mujeres durase más de diez horas— a pesar de las protestas de algunas corporaciones en el sentido de que una ley semejante lesionaba el derecho constitucional de sus empleadas a trabajar doce o quince horas diarias. Leyes estatales reglamentarias de la índole señalada solían permitirse, pero no muy a menudo.

La enmienda decimocuarta fue ratificada en 1868, pero recién en 1886 una "corporación" trocóse en "persona" a los ojos de la Corte. En los años siguientes, este principio básico que aportaba una única y maravillosa protección a las corporaciones, recibió la adhesión general. Hasta que, en 1938, fue severamente impugnado por primera vez. Decidíase un caso de tipo usual, bajo las provisiones de la enmienda: ¿podía el Estado de California gravar con impuesto las primas de una compañía de seguros de vida de Connecticut, con licencia para operar en California? Se impartió el fallo habitual o sea que si California imponía ese gravamen significaría privar de su propiedad a la corporación de Connecticut, sin el debido proceso de la ley. Eso expresaron ocho jueces. Pero hubo uno que manifestó otra cosa, algo extraordinario. El juez Black, al vertir su opinión disidente, adujo que una corporación no era una "persona", dentro del significado de la enmienda decimocuarta: "No creo que la palabra 'persona' que figura en la enmienda decimocuarta, incluya a las corporaciones... Entiendo que esta Corte debería derogar ahora decisiones previas, en las cuales se interpretó que la enmienda decimocuarta incluía a las corporaciones... En vano pueden registrarse los antecedentes de la época en busca de evidencia que indique que esta enmienda fue adoptada en beneficio de las corporaciones... La historia de la enmienda prueba que se notificó al pueblo que su propósito sería proteger a los seres humanos débiles y desvalidos y no se le dijo que estaba destinada a alejar en modo alguno a las corporaciones del control de los gobiernos estatales."¹

Al futuro le tocaría decidir si el punto de vista del juez Black, se transformaría, con el tiempo, en opinión de la mayoría. En el pasado había prevalecido el criterio contrario y las corporaciones habían florecido. El porcentaje de mercaderías manufacturadas producido por las corporaciones ascendía a:

1899	66,7 %
1919	87,0 %
1929	94,0 %

A fines de 1929, había alrededor de 300.000 corporaciones no-financieras en los Estados Unidos. Había pequeñas y grandes corporaciones. Había corporaciones gigantescas, en número de 200, que constituían por sí solas una categoría. Casi todas estas cor-

poraciones —42 ferrocarriles, 52 servicios públicos y 106 establecimientos industriales— poseían activos de más de 100 millones de dólares cada una. Quince eran dueñas de activos que excedían, por separado, el billón de dólares. Una de ellas, la American Telephone and Telegraph Company, cuyo activo era superior a los cuatro billones de dólares, controlaba “más riqueza que la contenida dentro de los confines de 21 Estados del país”².

Estos hechos y otros igualmente pasmosos figuran en un importante libro, escrito por Berle y Means con el título de *The Modern Corporation and Private Property*. Los autores nos informan que las 200 corporaciones dominantes —que representan menos de los siete centésimos del uno por ciento— ¡controlaban casi la mitad de la riqueza de todas las corporaciones de los Estados Unidos! Había aquí una violenta concentración de control.

*Importancia relativa de las grandes corporaciones
(Al 1º de enero de 1930 o alrededor de esa fecha)*

Proporción de la riqueza corporativa (no bancaria), controlada por las 200 corporaciones mayores	49,2 %
Proporción de la riqueza comercial (no bancaria), controlada por las 200 corporaciones mayores	38,0 %
Proporción de la riqueza nacional controlada por las 200 corporaciones mayores	22,0 %

El paréntesis en la tabla arriba indicada (no bancaria), sirve sencillamente para distinguir las corporaciones de las grandes casas financieras. No quiere decir que los banqueros nada tenían que ver con las corporaciones “no-financieras”. Pero lo contrario, los banqueros tenían muchísimo que ver con ellas. Al tiempo que la esfera de los negocios crecía, requería progresivamente más capital. Los banqueros se encontraban en posición de conseguir el capital tan necesario para los negocios en gran escala. Paulatinamente los bancos fueron desempeñando un rol cada vez más importante en la expansión de las poderosísimas corporaciones. (Papel que jugaban, claro está, con el dinero de otros.) Se produjo una fusión de los bancos y de la industria en la concentración del control de los negocios.

A fines del siglo, en los Estados Unidos esto ya era evidente para algunas personas, que también advirtieron, más de un cuarto de siglo atrás, otro sorprendente hecho: no sólo controlaban las poderosas corporaciones la mayor parte de la industria del país, sino que los directivos de estas diferentes corporaciones, en muchos casos, integraban el mismo reducido núcleo de hombres riquísimos. Se había desarrollado una “trabazón de directorios”. Los dirigentes de bancos, ferrocarriles, servicios públicos e industrias manufactureras se hallaban entrelazados. Lo que los “estercoleros” (*mu-krakers*) de la época denunciaban a gritos año tras año, quedó conclusivamente demostrado en el informe de la Comisión Pujo de

la Cámara de Representantes, elevado en el año 1912, en el cual se señalaba que los asociados de J. P. Morgan and Company, y los directores del National City Bank, controlado por Rockefeller y del Baker's First National Bank retenían:

118 cargos directorales en	34 bancos y compañías de depósito
30 " " " "	10 compañías de seguros
105 " " " "	32 sistemas de transportes
63 " " " "	24 corporaciones productoras e industriales
25 " " " "	12 corporaciones de servicios públicos
en total 341 " " " "	112 corporaciones con una capitalización total de \$ 22.245.000.000

Ya era aparente el hecho alarmador de que, siendo cada colosal corporación ama y señora en su campo y ejerciendo un puñado de hombres el control de las corporaciones, la mayor parte del poder y de los caudales del país no tardarían en caer en sus manos. Entre el control de la riqueza del país y el control del gobierno, mediaba solamente un corto paso. Woodrow Wilson, siendo presidente de los Estados Unidos, escribió en 1913: “La situación se resume en los siguientes hechos: que un número comparativamente limitado de hombres controla las materias primas de este país; que un número comparativamente limitado de hombres controla la fuerza hidráulica; ... que el mismo número de hombres controla en amplia medida los ferrocarriles; que, a través de convenios que se han pasado entre ellos de mano en mano, controlan los precios, y que ese mismo grupo de hombres controla los créditos más vastos del país... Los amos del gobierno de los Estados Unidos son los capitalistas y manufactureros mancomunados de los Estados Unidos.”

Eran evidentemente amos más poderosos del gobierno que lo que habían sido los plantadores sureños, puesto que estuvieron en condiciones de llevar a cabo, en lo referente a la isla de Cuba, algo que los sureños habían intentado infructuosamente. Con anterioridad a la Guerra Civil, los tenedores de esclavos habían lanzado anhelosas miradas sobre la fértil tierra de Cuba, donde el clima era similar al del Sur. Querían agregarla a los Estados Unidos en calidad de Estado esclavista. Los oradores y escritores del Sur se referían una y otra vez a Cuba como un lugar que, por derecho, debía ser parte de nuestro país. Los sureños de Nueva Orleans, aplaudieron unánimemente a Stephen A. Douglas el 8 de diciembre de 1858, cuando dijo: “Es nuestro destino que Cuba sea nuestra y es una locura debatir la cuestión. Pertenece naturalmente al continente norteamericano.”³

Pero por más que lo ensayaron, los plantadores sureños, no consiguieron envolver a los Estados Unidos en una invasión de Cuba.

Lo que para ellos resultó un fracaso en 1850, fue un éxito para los capitalistas norteamericanos en 1898.

En aquel tiempo Cuba constituía una de las pocas posesiones del Hemisferio occidental, aún en poder de la decadente España. En 1895, los cubanos se rebelaron contra el dominio de ésta y durante la guerra que siguió, incendiáronse granjas y fábricas y algunos de los habitantes sufrieron un cruel tratamiento. Nuestro comercio anual con Cuba por valor de \$ 100.000.000, resultó perjudicado; aproximadamente un monto de \$ 50.000.000, invertido por capitalistas norteamericanos en bienes comerciales cubanos, fue destruido por los bandos antagónicos. Como es lógico, nuestros potentados quisieron acción. El gobierno debía interferir, a los efectos de salvar la propiedad norteamericana. Los ministros, al predicar, describían en sus sermones las atrocidades que cometían los españoles y hacían brotar lágrimas de los ojos de sus oyentes; los periódicos, en particular los publicados por la empresa Hearst, instaban, en forma sensacional, a la guerra contra España; la fiebre bélica se difundió, contagiando al pueblo. Cuando el acorazado estadounidense *Maine* fue misteriosamente volado en el puerto de La Habana, si bien no se recogió prueba alguna de que un español hubiese tenido algo que ver con el asunto, la gritería exigiendo la guerra se tornó más estridente.

Los dos gobiernos se intercambiaron mensajes; nuestro embajador en España discutió la compra de Cuba por los Estados Unidos. España se negó a vender, pero prestó su acuerdo a prácticamente todas nuestras demandas, en un esfuerzo por mantener la paz. No obstante, el presidente McKinley calló la oferta de paz de España, enviando en cambio al Congreso un mensaje en el que le solicitaba facultades para hacer uso de nuestro ejército y de nuestra marina con el objeto de poner coto a la lucha entre España y Cuba.

El 19 de abril de 1898, los Estados Unidos entraron en guerra con España.

En menos de cuatro meses España fue derrotada.

El tratado de paz proveía que las islas españolas de Puerto Rico, Guam y las Filipinas serían entregadas a los Estados Unidos. Deberían abonarse a España veinte millones de dólares. Cuba recibiría su independencia bajo determinadas condiciones.

A partir de entonces, Cuba ha tenido un gobierno propio, pero los Estados Unidos, en varias ocasiones, han enviado allí sus soldados para "proteger vidas y propiedades norteamericanas". Hacia 1928, los molinos azucareros, las plantaciones de tabaco, las minas y los ferrocarriles de Cuba, adueñados por norteamericanos, superaban el valor de los \$ 1.000.000.000. Cuba, en efecto, nos pertenecía. (Ese "nos" da la impresión de referirse al pueblo de los

Estados Unidos; pero por supuesto que no es así, puesto que alude a los acaudalados capitalistas.)

Muchos norteamericanos sintieron espanto ante el pensamiento de que los Estados Unidos pudieran hacerse dueños de otros países. ¿Acaso nuestra propia Declaración de Independencia no expresaba que los gobiernos derivan "sus justos poderes del consentimiento de los gobernados"? Entonces ¿qué derecho teníamos a hacer de las Filipinas nuestra colonia cuando el pueblo de esas islas quería ser independiente? ¿Por qué los Estados Unidos, que siempre habían propugnado la libertad y la independencia, que habían roto ellos mismos los vínculos que los ataban a la madre patria, habrían de convertirse a su vez en metrópoli? ¿Es que habría un imperio norteamericano? Para algunas personas la perspectiva era totalmente desagradable. A juicio de otras, parecía un paso deseable. Coincidían con el presidente McKinley, quien había meditado seriamente la cuestión, llegando a la siguiente conclusión en lo relativo a nuestro anexamiento de las colonias: "No nos quedó otra cosa que hacer que tomarlas a todas, y educar a los filipinos, elevarlos, civilizarlos y cristianizarlos." Había algunos a quienes les importaba poco sacar cristianos de paganos, viendo en cambio, en el agregado de las colonias, la oportunidad de engrandecer y fortalecer a los Estados Unidos.

Después de 1898, el dado quedó echado. Nos unimos a las otras naciones de importancia en la puja por la consecución de colonias. Los Estados Unidos habrían de convertirse en imperio mundial.

Con posterioridad a 1865, nuestro país cambió de carácter, transformándose de nación agrícola en nación manufacturera. Ya hemos visto que, en lo concerniente a la riqueza de sus recursos naturales, los Estados Unidos no tenían parangón salvo, tal vez, Rusia. Empero, existían ciertas materias primas, de suma importancia para nuestros manufactureros, de las que carecíamos por completo, o que no poseíamos en cantidad suficiente. El caucho, la seda, el yute, el estaño, el níquel, el nitrato, el corcho, el manganeso, el tungsteno, eran todos ellos elementos que encabezaban una larga lista. En materia de alimentos, estaban el café, el cacao, las bananas, el azúcar, el aceite de oliva, el coco, y otros, productos tropicales en su mayoría. Todas estas cosas se importaban, había para todas un mercado en los Estados Unidos. Los hombres de negocios norteamericanos querían controlar, de ser posible, las fuentes de esta riqueza natural. Había dinero en ellas. Lógicamente, nuestros financistas (al igual que los de las demás grandes naciones del mundo) se interesaron profundamente por los países que contenían estos productos. Los cañaverales de Haití, las plantaciones de bananas de Nicaragua, las de caucho de Liberia, los pozos petrolíferos de México, las minas de nitrato de Chile, he

aquí sólo unos pocos renglones entre los que motivaban el creciente interés de nuestros capitalistas.

Queríamos comprar materias primas, pero también queríamos vender mercaderías manufacturadas. El aumento del volumen de nuestras manufacturas era tremendo. Al tiempo que se vendían más y más mercaderías, al tiempo que las utilidades ascendían vertiginosamente, los fabricantes acrecían el tamaño y el equipo de producción de sus plantas, a fin de estar en condiciones de elaborar cada vez mayor cantidad de mercaderías. (Esto ocurría asimismo en las otras grandes naciones del mundo.) Llegó una época en que los fabricantes tenían una capacidad de producción que excedía el monto de lo que podían vender. Se vieron entonces en la necesidad de buscar a su alrededor nuevos mercados que pudieran absorber su excedente de mercaderías. Sus viejos parroquianos no podían adquirir el grueso de lo que tenían para vender, de modo que debían encontrar nueva clientela.

Fletáronse hacia los confines del universo automóviles, máquinas de escribir, dispositivos eléctricos, maquinillas de afeitar, películas cinematográficas, bañaderas, lapiceras fuente, para mencionar sólo unos cuantos rubros de una larguísima lista. Éstos ayudaban a "norteamericanizar" a todo el mundo.

No sólo contaban los capitalistas con un superávit en mercaderías, también les sobraba capital. Cuando un país es nuevo, cuando sus tierras, sus minas y sus ferrocarriles recién se abren a la explotación, los capitalistas de otros países, en procura de utilidades mayores que las que hallan en su patria, invierten su dinero en el desarrollo del nuevo país. A nosotros nos ha sucedido lo antedicho desde los comienzos mismos de nuestra historia. El capital inglés, en primer término y, más tarde, otros capitales europeos, fueron enviados aquí para ser colocados en ferrocarriles, fábricas, minas, establecimientos ganaderos, etc. Después de 1900, nos correspondió el turno a nosotros. El capital norteamericano empezó a penetrar en todas partes, en todas direcciones, ingresando a comarcas de cerca y de lejos. Esto ya había comenzado a ocurrir, en considerable medida previamente a la iniciación de la Primera Guerra Mundial. Antes de que la citada conflagración tocara a su fin, había llegado a producirse en escala no superada hasta entonces. La Primera Guerra Mundial señaló la ascensión de los Estados Unidos a la categoría de nación capitalista dominante.

En 1914, muchos años de rivalidad imperialista dieron por resultado el inevitable choque. Las naciones europeas se encontraron sumidas en la guerra. Necesitaron ropas, alimentos, pertrechos y dinero. Sus industrias propias no podían hacer frente a la demanda; las fábricas y las granjas padecían escasez de mano de obra, ya que los trabajadores estaban en las trincheras. Los Estados

Unidos se hallaban listos, dispuestos y en condiciones de satisfacer las necesidades de las potencias en guerra. Y obraron en consecuencia. Las máquinas comenzaron a zumbar las 24 horas del día; los arados aceleraron su ritmo.

Cuando estallaron las hostilidades en Europa, ambos bandos tenían, desde luego, simpatizantes en los Estados Unidos, pero el pueblo norteamericano, en su mayoría, quería permanecer al margen de la guerra. (En 1916, dos años después de la iniciación de ésta, Woodrow Wilson fue reelegido presidente sobre la base de la consigna "Él nos mantuvo fuera de la guerra".) Estábamos perfectamente dispuestos a suministrar materiales y municiones —por un precio determinado— a cualquiera de los dos bandos. Pero no tardamos en descubrir que no era de nuestra conveniencia vender a ambos a la vez. Inglaterra, dueña y señora de los mares, había establecido un bloqueo alrededor de los puertos germanos, y las mercaderías norteamericanas con destino a Alemania tropezaban con grandes dificultades para arribar allí. Sólo una pequeña parte de nuestra producción fabril y agrícola se vendía a las potencias centrales; en cambio, un año después de comenzar la guerra, J. P. Morgan and Company, entidad que actuaba en calidad de agente de compras de los aliados, colocaba órdenes en los Estados Unidos que ascendían a la bonita suma de \$ 10.000.000 diarios.

Tratábase de mucho dinero. Compraba una cantidad de mercaderías que los norteamericanos estaban ansiosos por vender. Los aliados habían saldado con oro las compras realizadas en los primeros meses de la guerra. Habían pagado luego con el dinero recibido de la venta de sus títulos norteamericanos. A continuación, los banqueros norteamericanos les habían facilitado créditos. Quedaba un solo paso ulterior. Fue tomado en agosto de 1915.

Un año antes, el gobierno norteamericano había prohibido los préstamos directos a las naciones beligerantes. El secretario de Estado Bryan había informado a J. P. Morgan sobre la posición del gobierno: "No hay razón que impida el otorgamiento de empréstitos a los gobiernos de naciones neutrales, pero a juicio de este gobierno, los empréstitos concedidos por banqueros norteamericanos a cualquier nación extranjera en guerra, son incompatibles con el verdadero espíritu de la neutralidad."

Esto era tan cierto en agosto de 1915 como lo había sido en agosto de 1914. Pero, en el lapso de esos doce meses, las órdenes aliadas a las fábricas y granjas norteamericanas nos habían brindado un sabor de prosperidad estimulante en grado sumo. Robert Lansing, nuevo secretario de Estado, advirtió al presidente que estábamos poniendo en peligro intereses económicos al no retirar la prohibición que pendía sobre los empréstitos. "Desde el 1º de diciembre de 1914 hasta el 30 de junio de 1915, nuestras exportaciones han excedido a nuestras importaciones en casi un billón

de dólares... En lo que atañe al año 1915, el exceso será de aproximadamente dos billones y medio de dólares... ¿Podemos permitirnos el lujo de dejar que una declaración acerca de nuestro concepto sobre 'el verdadero espíritu de la neutralidad', efectuada en los primeros días de la guerra, se interponga en el camino de nuestros intereses nacionales, que parecen seriamente amenazados" 4

Aparentemente no podíamos "darnos el lujo". Levantóse la prohibición de los empréstitos a los beligerantes. Los banqueros se lanzaron adelante, a toda marcha. Emitiéronse en los Estados Unidos empréstitos tras empréstitos, para los gobiernos aliados. De los bolsillos de los norteamericanos salía el dinero que entraba en las faltriqueras de los manufactureros y granjeros americanos, en pago de las mercaderías adquiridas por los aliados.

En 1917, las cosas se tornaron negras para los aliados. En el frente militar la situación era desesperada. En el frente financiero, era irremediable, no cabía la posibilidad de tomar más dinero prestado de los norteamericanos. Se cernía una bancarrota. Pero, para este entonces, nuestra propia fortuna se hallaba tan entrelazada con la de los aliados, que un desastre para ellos significaba un desastre también nuestro. Por ejemplo, si se producía el derrumbe, ¿qué suerte aguardaba a nuestro mecanismo económico, tan enormemente expandido, cuyo engranaje impulsaban las órdenes derivadas del período de guerra y las utilidades que éste traía aparejadas? ¿Qué sucedería con los tenedores de bonos de los gobiernos aliados, los cuales, si advenía la quiebra, ciertamente no podrían pagar? El colapso de los aliados no debía verificarse. ¿Pero cómo evitarlo? El 5 de marzo de 1917, Walter Hines Page, nuestro anglófilo embajador en Gran Bretaña, en un cable confidencial dirigido al Presidente, proporcionó la respuesta: "Quizás nuestra entrada en la guerra sea la única forma según la cual nuestra presente posición de preeminencia comercial pueda ser mantenida, evitándose un pánico."

El 6 de abril de 1917, el Congreso de los Estados Unidos declaró la guerra a Alemania.

El final de la contienda reveló el debilitamiento de las naciones europeas y la fortaleza de los Estados Unidos. Norteamérica se había convertido en la potencia financiera y política más grande del mundo capitalista. Habíamos dejado de ser un país que debía dinero para trocarnos en otro que lo prestaba. Habíamos sido una nación deudora, ahora éramos una nación acreedora. Nuestro capital sobrante encontraba oportunidades de inversión en todos los rincones del globo, así en países viejos como en nuevos.

Canadá, nuestra vecina del Norte, forma parte del Imperio Británico. Sin embargo, hacia 1925, el señor F. S. Chalmers estimaba que "los Estados Unidos son dueños de un tercio de todas

las industrias de Canadá y de un tercio de todas las minas en producción; son dueños de una amplia porción de los recursos madereros no conferidos a la Corona, y poseen además extensivos intereses en materia de fuerza hidráulica canadiense, bienes raíces y otros valores... Las inversiones británicas en el Canadá ascienden aproximadamente a \$ 2.000.000.000... las de los Estados Unidos en el Canadá... se acercan a los \$ 2.500.000.000". ¡Más dinero estadounidense que británico en un dominio de Gran Bretaña! Alrededor de 1930, la Oficina de Comercio Interno y Exterior justipreció nuestras inversiones en el Canadá en un monto aproximado de \$ 3.942.000.000. Aquí presentamos en números redondos las cifras correspondientes a 1930 de las inversiones privadas norteamericanas en todo el mundo:

Lugar	Total (en millones de u\$s)
Canadá	3.942
Europa	4.929
México y América Central	1.000
América del Sur	3.042
Antillas	1.233
África	118
Asia	1.023
Oceanía	419 5

Cuando otros países del mundo devolvieron a los Estados Unidos el golpe propinado por su elevada tarifa, levantando altas murallas tarifales propias, nuestros financistas edificaron sus establecimientos dentro del país en cuestión. Así, en 1929, la Woolworth Company tenía 130 tiendas en Canadá, 350 en Gran Bretaña, 35 en Alemania y 8 en Cuba.

Ese mismo año, había en los Estados Unidos un automóvil para cada cinco personas. En Europa (excluyendo a Rusia) la proporción era de uno para ochenta y tres. Los capitalistas norteamericanos percibieron en tal situación una oportunidad de invertir capital excedente, que no debería desperdiciarse simplemente a raíz de las vallas tarifales. De manera que la General Motors compró la Adam Opel Company, que producía casi la mitad de los automóviles de Alemania, y la Ford Company procedió a instalar varias plantas en algunos de los países europeos. No importaba que la mano de obra empleada en estas fábricas de propiedad norteamericana tuviese que ser europea, y no norteamericana; no importaba que los materiales usados fuesen europeos, no norteamericanos; lo que sí importaba era que los beneficios ingresaran a la patria: Estados Unidos.

El capital evidentemente no conocía confines. Iba a todas partes.

A veces la invasión de un país por el capital norteamericano

tenía lugar en forma pacífica. Ocasionalmente trajo por consecuencia serios disturbios. En oportunidades, nuestro dinero fue seguido por nuestra infantería de marina, enviada para "proteger vidas y propiedades norteamericanas". Borah, senador por Idaho, protestó en contra de esto. "Fuimos, según creo, a Nicaragua en 1910. A mi juicio jamás nos asistió razón suficiente para ir. No obstante, enviamos allí nuestra infantería de marina, la hicimos desembarcar, tomamos posesión del país, marchamos a la capital, matamos cerca de 200 nicaragüenses y colocamos a guisa de control, como presidente nominal de Nicaragua, a un escribiente o empleado de una corporación de Pittsburgh." 6

La relación del senador Borah puede parecer increíble, pero que ésa era efectivamente la técnica usada en algunas de nuestras aventuras imperialistas, quedó corroborado por la declaración de un hombre que tuvo activa intervención en ellas, en más de una oportunidad. Pocos años atrás, el mayor general Smedley D. Butler describió, con pintoresco lenguaje, su labor en calidad de guardián de los intereses de los Grandes Negocios norteamericanos en tierras foráneas:

Pasé treinta y tres años y cuatro meses dedicado al servicio activo en carácter de miembro de la más ágil fuerza militar de nuestro país, el cuerpo de Infantería de Marina. Serví en todos los rangos, desde teniente segundo a mayor general. Y durante ese período transcurría la mayor parte de mi tiempo haciendo las veces de matón de alta categoría en favor de los Grandes Negocios, de Wall Street, y de los banqueros. Fui, en suma, un pandillero del capitalismo...

Ayudé así en 1914 a hacer de México y especialmente de Tampico, lugar seguro para los intereses petroleros norteamericanos. Ayudé a convertir a Maití y a Cuba en sitio decente para que los muchachos del National City Bank recogiesen réditos... Ayudé a purificar Nicaragua para la casa de crédito internacional de Brown Brothers en 1909-1912. Llevé la luz a la República Dominicana en 1916, en nombre de los intereses azucareros norteamericanos. Ayudé a "corregir" en 1903 a Honduras para las compañías frutícolas norteamericanas. En China ayudé en 1927 a velar por que la Standard Oil obrara a su antojo sin ser molestada.

Durante esos años tenía, como dirían los muchachos de la investigación secreta, regia pandilla de socialistas. Fui recompensado con honores, medallas, promociones. Revisando ese período en el recuerdo, pienso que pude haber brindado a Al Capone algunas ideas. Lo mejor que él logró hacer fue movilizar su organización en tres distritos ciudadanos. Nosotros, los Infantes de Marina, operamos en tres continentes 7.

Aparte de Nicaragua, Cuba, las Filipinas, Puerto Rico y Guam, somos dueños de o controlamos Hawai, Samoa, Panamá, Santo Domingo, Haití, Alaska y las Islas Vírgenes. En algunos de estos lugares hemos tenido disturbios, como el de Nicaragua, donde, tanto nativos como infantes de marina de los Estados Unidos, resultaron muertos en refriegas. En otros países, no citados en la

lista que precede, nuestros capitalistas conquistaron con escasas dificultades o directamente sin ninguna. Aplicóse exitosamente la técnica imperialista más moderna de invadir un país débil sin fanfarrias, sin clarines. Estos países se convirtieron para los Estados Unidos en "esferas de influencia", a través de la silenciosa pero altamente eficaz penetración del capital sobrante.

¿Debe la "bandera seguir al dólar"?

Si los capitalistas norteamericanos obtienen el control de un país, por intermedio de su amplia propiedad de ferrocarriles, minas, tierras y demás, ¿corresponde entonces, en el supuesto caso de que un George Washington de ese país reclute un ejército para liberar a su patria del dominio capitalista norteamericano, que el gobierno de los Estados Unidos envíe allí infantes de marina con el objeto de proteger los bienes de sus financistas? Ésta ha sido una cuestión acaloradamente debatida, todavía no resuelta. Una cuestión constantemente sobre el tapete pues, pasada la Primera Guerra Mundial, la economía de los Estados Unidos fue de una índole tal que nuestros capitalistas, al igual que los de otros países, hallaron necesario buscar el control de las materias primas del mundo, mercados disponibles para las mercaderías excedentes y oportunidades de una lucrativa inversión del capital sobrante.

En 1900, la riqueza de los Estados Unidos se estimaba en \$ 86.000.000.000.

En 1929, se la consideraba de \$ 361.000.000.000.

El período comprendido entre la Guerra Civil y el año 1900 fue de gran expansión. Pero la expansión que tuvo lugar de 1900 a 1929 fue de orden tan descomunal como para conferir la impresión de que, en el lapso previo, el país había estado estancado en la inmovilidad. Observemos, por ejemplo, las siguientes cifras que indican entre 1899 y 1927, el porcentaje de aumento, según el valor añadido por la manufactura, en unas cuantas industrias sobresalientes:

Productos químicos, etc.	239 %
Cuero y productos	321 %
Textiles y productos	449 %
Productos alimenticios	551 %
Maquinarias	562 %
Papel e impresos	614 %
Acero y productos	780 %
Transporte y equipos	969 %

Las antedichas son las cifras relativas a unas cuantas industrias seleccionadas. En lo que concierne a la manufactura en total, la tabla transcrita a continuación es igualmente reveladora:

*Crecimiento de las manufacturas en los Estados Unidos**
(en miles)

Año	Nº de establecimientos	Asalariados	Valor de los productos	Valor añadido por la manufactura
1899	208	4.713	11.407.000	4.831.000
1914	273	7.024	24.217.000	9.858.000
1929	207	8.822	69.961.000	31.783.000

Al finalizar el siglo los Estados Unidos ya eran el país manufacturero principal del mundo. Veintinueve años más tarde, ninguna otra nación llegaba siquiera a pisarle los talones. No sólo en lo relativo a la manufactura se hallaban los Estados Unidos a la cabeza del mundo en el año 1929. Ocupaban asimismo el primer lugar en prácticamente todos los demás campos. Los 300 años transcurridos desde la época de las colonias primigenas hasta 1929, habían sido de expansión económica, años en los que se había producido un continuo aumento en la cantidad de mercaderías y servicios disponibles para la población del país. La firme elevación del nivel de vida había alcanzado su punto más alto en la década de 1920, periodo de prosperidad sin par.

La Norteamérica de los albores del siglo XVII era muy distinta de la del dorado año 1929. Lo que había sido desolado yermo, únicamente habitado por salvajes y animales feroces, se había convertido en el país más rico que el mundo hubiera visto nunca. La transformación que había tenido lugar en el curso de esos 300 años, constituía una historia de éxitos que habría deleitado al escritor de novelas de aventuras de otro tiempo. Éste probablemente, con toda propiedad, habría intitulado a la narración: "De los harapos a la opulencia".

NOTAS

1. Connecticut General Life Insurance Co. v. Johnson, Supreme Court, Nº 316, Período de octubre, 1937, págs. 3, 4.
2. Berle, Adolf A., y Means, Gardiner C., *The Modern Corporation and Private Property*, The Macmillan Company, Nueva York, 1933, pág. 19. Ibid., pág. 32.
3. Citado en Lundberg, Ferdinand, *America's 60 Families*, Vanguard, Nueva York, 1937, págs. 104, 105. (Hay edic. en cast.: *Las 60 familias norteamericanas*, Editorial Palestra, Bs. As., 1965.)

* Estas cifras censales se relacionan en los años 1899 y 1914 con fábricas (excluyendo establecimientos manuales y anexos) cuyos productos se valoraron en más de \$ 500; en lo que respecta al año 1929, se tuvieron en cuenta fábricas cuyos productos se valoraron en más de \$ 5.000 8.

4. Citado en Beard, Charles A., *The Devil Theory of War*, Vanguard, Nueva York, 1936, pág. 39. Ibid., págs. 82, 87.
5. Ibid., pág. 96. U. S. Department of Commerce, Trade Information Bulletin, Nos. 767 y 731.
6. *Congressional Record*, Procedimientos y Debates de la Sesión del Congreso 67, Vol. LXII, pág. 8941.
7. Butler, Smedley D., en *Common Sense*, noviembre, 1935.
8. Hacker and Kendrick, op. cit., pág. 617.

PARTE II

CAPÍTULO XV

DE LA OPULENCIA A LOS HARAPOS

Después de octubre de 1929, el título de la historia tendría que haberse invertido, quedando redactado así: "De la opulencia a los harapos". En los terribles años de la depresión, 1930 a 1932, el país más rico del mundo configuró "una nación anonadada".

La desgracia cayó sobre todos los sectores de los Estados Unidos. Trabajadores, granjeros, profesionales, todo el mundo fue duramente golpeado.

En las grandes ciudades, ascendentes millones de personas vagabundeaban por las calles en busca de empleos inexistentes. Colas a la espera de pan en todas partes.

En las granjas, las cosechas se apilaban hacia lo alto; los precios descendían. El hambre en el rostro de una muchedumbre.

Un banco tras otro cerraba sus puertas, enterrando las esperanzas y sueños de millones que se habían impuesto privaciones a los fines de ahorrar para el futuro. En 1932, en lo más hondo de la depresión, los bancos quebraban a razón de cuarenta diarios.

Las organizaciones de caridad hacían lo que podían, pero no resultaba bastante. Una comisión del Senado escuchó sus relatos de miserias. Dos informes provenían de Filadelfia:

J. Prentice Murphy, director ejecutivo de la Oficina de la Infancia, expresaba: "...pero ciertamente si un Estado moderno ha de descansar sobre cimientos firmes, no debe permitirse que sus ciudadanos perezcan de hambre. Algunos de ellos mueren así. Y su fin no es rápido. Uno puede desfallecer de inanición durante largo tiempo, sin morir¹".

Dorothy Kahn, directora ejecutiva de la Sociedad para el Bienestar Judío decía: "Precisamente el otro día vino a mi atención un caso en el cual una familia compuesta de diez personas acababa de mudarse junto con otra de cinco, a un departamento de tres habitaciones. Por más horrible que esto parezca a los miembros de esta comisión, es algo que ocurre casi a diario en nuestro derredor. Los vecinos alojan desde luego personas en sus casas. Duermen en sillas, duermen sobre el suelo. En Filadelfia, existen condiciones que eclipsan cualquier descripción. No hay casi día en que dejemos de recibir llamados en todas nuestras oficinas solicitando que, de algún modo, proporcionemos una cama o una

silla. Los pedidos de cajas en las cuales una persona pueda sentarse o estirarse, son poco menos que increíbles.”

En 1932, una comisión de Chicago redactó un informe relativo a la investigación que había practicado en nueve vacladeros de basura de la ciudad. He aquí parte del informe: “Alrededor del camión que estaba descargando la basura y otros residuos, se encontraban más o menos 35 hombres, mujeres y niños. En cuanto el vehículo se alejó del montón, todos ellos comenzaron a escarbar con palos, algunos con las manos, apoderándose de trozos de comida y verduras.”

Un granjero refirió su historia en 1932: “He engordado y enviado al mercado 430 cabezas de ganado. La carne que esos animales han adquirido por mi intermedio equivaldrá a 135.000 libras de carne de vaca. Ésta es suficiente para durar un año a 2.076 personas. Y yo no tengo ni una hilacha de carne en la casa, y nada con que comprar siquiera un pedazo.

“He criado y enviado al mercado 1.200 cerdos. Esto rendirá 240.000 libras de carne de cerdo. La suficiente para durar un año a 300 personas y yo estoy sin carne de cerdo, sin tocino y sin dinero.”²

Todos estos relatos indican lo que significaba la depresión para los Estados Unidos, en términos de seres humanos. Hay otro modo de mostrar lo que significó la depresión: las estadísticas. Si bien los totales y promedios son siempre desorientadores, por cuanto ocultan la extensión de los sufrimientos de los que atraviesan la situación peor, puede, no obstante, obtenerse un valioso indicio de lo que sucedió, mediante un vistazo a algunas estadísticas clave. Toda suerte de estadísticas: relacionadas con la renta nacional, la producción industrial, la ocupación en las fábricas, las nóminas de pago, la construcción, el comercio exterior. En su conjunto, trasuntan una sola cosa, la crisis. Las cifras señalan, en términos inconfundibles, el quebranto de la economía norteamericana.

El valor neto de los artículos producidos (alimentos, ropas, casas, automóviles, rieles de acero, locomotoras, etc.), más los servicios prestados (los de médicos, enfermeras, abogados, salones de belleza, peluquerías, mozos, etc.), representa lo que los economistas denominan “renta nacional producida”. La cantidad de hecho distribuida en calidad de jornales, salarios, dividendos, intereses y demás, constituye lo que los economistas llaman “renta nacional pagada”.

En 1929, la renta nacional producida sumaba 81 billones de dólares.

En 1932, esa misma renta bajó a 40 billones de dólares.

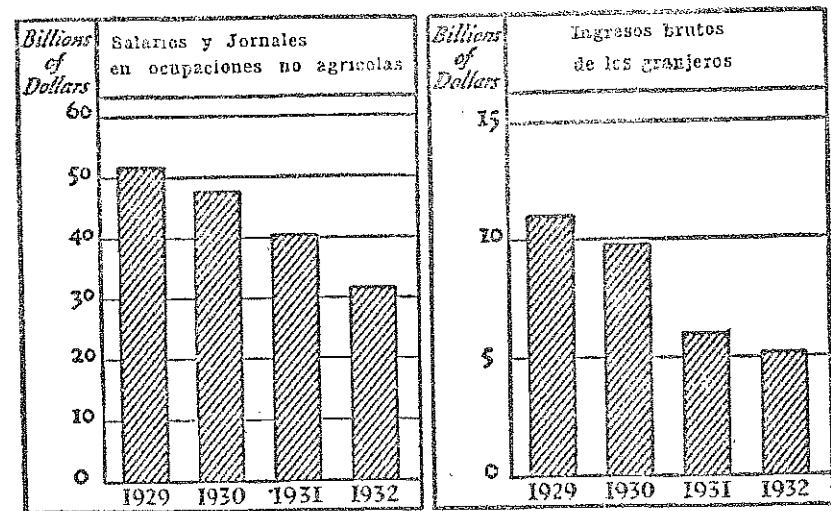
La producción de mercaderías y servicios se había encogido, en valor, a menos de la mitad de lo que había sido.

En 1929, la renta nacional pagada ascendía al monto de 78 billones y medio de dólares.

En 1932, era de 49 billones, o sea que se había verificado una caída de más de un tercio.

A los fines de entender perfectamente lo que entraña semejante caída en la renta nacional, echemos un vistazo a las pérdidas sufridas por los dos grupos mayoritarios, trabajadores y granjeros. Lo que ocurrió a la mano de obra y a la agricultura se ilustra en los gráficos que figuran más abajo.

Algo importante que debe recordarse es que, en el primer gráfico, “Salarios y jornales”, se incluyen los salarios de los hombres que ocupaban el nivel más alto así como los jornales de los obreros del nivel más bajo, y los primeros, a pesar de la depresión, siguieron pagándose a sí mismos “un jornal de vida” de millares de dólares semanales.



El Resumen Estadístico de los Estados Unidos destruye aún más estas cifras de la renta. Si tomamos estrictamente los jornales de un grupo de industrias elegidas (incluyendo minería, manufactura, ferrocarriles a vapor, expresos Pullman y transporte por vía fluvial y marítima), descubrimos que los jornales descendieron de \$ 17.093.000.000 en 1929 a \$ 7.243.000.000 en 1932, una caída de casi el 60 por ciento.

Otro indicio acerca de nuestra prosperidad o pobreza se refiere al volumen de producción de nuestra industria, esto es, al rendimiento de nuestras fábricas y minas. Equivaliendo a 100 el índice correspondiente a los años 1923-25, el de nuestra producción in-

dustrial en 1929 fue de 119 y de 64 en 1932. Ello quiere decir que, en 1932, nuestras fábricas y minas estaban rindiendo sólo poco más de la mitad de lo que habían producido en 1929³.

Los índices de empleo y de nóminas de pago en las industrias manufactureras (admitidamente no extensivos), proclaman la misma historia. Siendo el bienio 1923-25 equiparable a 100, el índice de empleo que correspondió a 1929 fue de 106, y descendió a 66 en 1932, con una caída de aproximadamente el 40 por ciento, aun cuando se contaron, dentro de la clasificación de empleados, las personas que tan sólo trabajaban una parte de la jornada.

Aún más notable resultó la caída en el índice de nóminas de pago:

1929 = 110
1932 = 47

Otro importante indicador económico es el aportado por el índice del valor de los contratos de construcción asignados, pues la industria de la edificación es de por sí una amplia empleadora de mano de obra y a la vez globalmente, una de las principales clientes de la industria pesada. La siguiente tabla muestra hasta qué punto se aflojaron los puntales de la industria de la construcción, con la rápida disminución del auge de los bienes raíces, acaecida después de 1929:

Año	1923-25 = 100		
	Total	Residenciales	Todas las demás
1929	117	87	142
1932	28	13	40

Las cifras que se vinculan con el comercio exterior nos proporcionan todavía otra clave acerca de la crisis de nuestra economía nacional. 1929 no fue el año cumbre de las exportaciones e importaciones norteamericanas, sin embargo, el comercio exterior alcanzó en esa fecha un valor tres veces mayor que en 1932:

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCADERÍAS
(En millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones
1929	5.241	4.399
1932	1.611	1.322 ⁴

Dondequiera dirijamos la mirada nos topamos con idéntico panorama. El nivel de la actividad económica llegó a su culminación alrededor del año 1929, decayendo, según razones comparativas sin precedentes y en medida desconocida en períodos anteriores, de 1929 a 1932. En ningún otro país se produjo un colapso tan tre-

mendo, porque en ninguno había sido la expansión igualmente rápida y espectacular. Y junto con el colapso sobrevinieron la desilusión y el sufrimiento.

La Norteamérica del año 1932 era algo profundamente distinto de la de 1929. Las esperanzas albergadas en la década de posguerra habían recibido un golpe demoledor. Los altos sacerdotes de la empresa privada se habían convertido en el hazmerreír público. ¿Adónde estaban los jornales elevados, "el pollo en todas las ollas" y "El automóvil en cada garaje", acerca de los cuales habían alardeado? El sistema económico que en 1929 había hecho de Norteamérica el país más rico del mundo se había sumergido en un pantano. El sueño norteamericano de una eterna y creciente prosperidad se había tornado un mito desbaratado.

Quede bien entendido que nada había que achacar al trabajador norteamericano. Es un hecho que su capacidad para producir mercaderías había llegado a toques no superados antes y aumentaba continuamente. La planta productiva y los recursos naturales del país aún se encontraban en disponibilidad. El deseo que el pueblo sentía por las cosas buenas de la existencia era mayor, no menor. La maquinaria permanecía empero ociosa, los materiales se pudrían a causa del desuso, mientras que la gente se moría de hambre porque le faltaban, el dinero no rendía utilidad, pues los pocos que lo poseían no podían darle destino lucrativo, y 14 millones de trabajadores recorrían las calles en busca de empleos inexistentes.

En toda la extensión del país la población sobrellevaba penurias e incertidumbres. En vano aguardaba la prosperidad que sus líderes políticos y de los negocios le habían asegurado, yacía "apenas a la vuelta de la esquina". No llegaba.

¿En qué consistía la falla? ¿Qué le había sucedido a Norteamérica, la patria soñada del hambriento campesino europeo y del oprimido obrero europeo, para que le afligiera la misma enfermedad de otras tierras? No es que las depresiones constituyesen una novedad para los Estados Unidos. Los "malos tiempos" se habían producido antes, particularmente en las décadas de 1870 y de 1890, y en la primera del siglo XX. Pero esas épocas difíciles habían sido pasajeras. Los Estados Unidos eran entonces un país en expansión. Ahora, al igual que Inglaterra, Francia y Alemania, habían dejado de serlo.

El sistema económico había caducado. Cumplido su colosal cometido de liberar y desarrollar las fuerzas de la producción, llevándolas a un punto jamás alcanzado antes, ya no tenía adonde dirigirse. No podía continuar impulsándose con el ímpetu que le había sido propio. La acelerada marcha en procura de más beneficios, más capital, más beneficios, más capital, había arribado al estadio en que cada vez se volvía más penoso conseguir más ga-

nancias e invertir más capital. No había salida según estos términos del más y más en obsequio del más y más. El sistema económico había llenado su función. Había agotado su potencialidad.

¿Cuáles fueron las causas de la crisis de 1929? **Hubo solamente una: el sistema de producción.** Todas las explicaciones en términos del sistema monetario, de la especulación, de la distribución de la riqueza, del progreso tecnológico, de la desaparición de la frontera, de los efectos posteriores de la Primera Guerra Mundial, y las cien otras que los economistas pasan el tiempo elucubrando, eluden el punto primordial. Confunden los síntomas con la enfermedad. Sí, existían fallas en lo concerniente al sistema monetario. Se había incurrido, ciertamente, en demasiada especulación. Las rentas estaban indudablemente mal distribuidas. El progreso tecnológico había tenido, en efecto, lugar a una velocidad inaudita. Verdad es que la frontera había quedado cerrada (hacia más de una generación). Claro que la guerra había traído la secuela de un dolor de cabeza. Pero ningún médico se atrevería a decirnos, cuando nos aqueja una fiebre, que ésta se debe a que tenemos la lengua blanca o alta temperatura, y si lo hace le indicamos la puerta de calle. Norteamérica padecía una única y exclusiva enfermedad, el capitalismo en su forma más aguda y más altamente desarrollada.

Era el país más rico del mundo. Los bancos y consorcios los más importantes del mundo. En ninguna otra parte se hallaban los Grandes Negocios más firmemente atrincherados. En ninguna otra parte se había superado el proceso de concentración. En ninguna otra parte se habían amasado fortunas tan inmensas.

Y junto al Rico de la parábola iba Lázaro.

El país más opulento del globo encerraba barrios pobres que podían competir con los más miserables cabañales del Viejo Mundo. Los negros —que integraban casi un décimo de la población— se encontraban en situación igualmente desdichada tanto en las grandes ciudades como en las granjas y plantaciones, donde la esclavitud todavía era más que un recuerdo. El obrero se veía continuamente empujado a trabajar más duramente por el mismo jornal u otro más bajo. El hambre y la pobreza campeaban en los centros industriales norteamericanos así como en los ingleses, franceses y alemanes. Pittsburgh, Chicago y Detroit apenas se diferenciaban de Sheffield y Lyon y Essen.

Padecían del mismo mal.

En 1929 existían en los Estados Unidos corporaciones no-bancarias en número que sobrepasaba las 300.000. Algunas eran gigantescas, otras pigmeas. Entre esas 300.000 había "Doscientas" de orden tan colosal que dejaban atrás a las restantes 299.800, todas juntas.

De entre todas las 300.000 corporaciones no-financieras del año 1929, las Doscientas:

pagaban el 56,8 por ciento del interés;
pagaban el 55,4 por ciento de los dividendos en efectivo;
ganaban el 56,8 por ciento del beneficio neto;
ahorraban el 69,3 por ciento de los ahorros.

¿Acaso se trataba solamente de un accidente? De ninguna manera. En 1929, las porciones del pastel corporativo correspondientes a las Doscientas, eran más gruesas que en 1920; y sus porciones del año 1933 fueron proporcionalmente mayores que en 1929.

Pensemos sencillamente en esto: Las Doscientas poseían activos totales de 98 billones de dólares, monto equivalente a la riqueza combinada de todo el Reino Unido.

Sin embargo, esto no alcanza a destacar el grado de centralización y concentración. Además de las Doscientas del grupo no financiero, figuraban Cincuenta, de orden sobresaliente, en el grupo financiero. Según hemos visto, la distinción entre corporaciones financieras y no-financieras no debe tomarse literalmente. Finanzas e industria se hallan tan estrechamente entrelazadas que, en lo que concierne a las corporaciones, es difícil precisar donde terminan las primeras y comienza la industria. Están trabadas entre sí por directorios entretreídos y toda suerte de maquinaciones legales, financieras y comerciales. Están mutuamente ligadas por cadenas de oro.

No son colosos que se levantan aisladamente, sino grupos de gigantes que operan en conjunto. Las monumentales corporaciones no-financieras que configuran las Doscientas, se apiñan, formando racimos, alrededor de la más encumbrada de las grandes casas financieras del grupo de las Cincuenta. Un informe del gobierno separa estos racimos en ocho "grupos de interés", señalando cuáles de entre las Doscientas están vinculadas o "estrechamente asociadas con" ésta o aquélla de las Cincuenta; por razones obvias, cinco de estos grupos reciben el nombre de Morgan, Rockefeller, Kuhn-Loeb, Mellon y Du Pont. Así, se asignan a las casas bancarias de J. P. Morgan and Company y al First National Bank de Nueva York (el "grupo de interés" Morgan-First National):

13 corporaciones industriales con activos de	3.920 mill.
12 corporaciones de servicios públicos con activos de ..	12.191 "
5 sistemas ferroviarios principales y otro caminero ..	9.678 "
5 bancos	4.421 "
TOTAL	30.210 mill. ⁵

Unos cuantos nombres bajo cada categoría indicarán la naturaleza de las corporaciones bajo control parcial de Morgan-First

National: General Electric Company (cuatro representantes de Morgan-First National en su directorio), United States Steel Corporation (tres representantes), American Telephone and Telegraph Company, Consolidated Gas Company of New York, New York Central System, Guaranty Trust Company.

Mientras que el grupo Morgan-First National se basa sobre el control parcial a través de "relaciones financieras de larga permanencia", el grupo Mellon, "probablemente el mejor integrado y más compacto de todos los grupos de interés considerados... se funda sobre un sólido núcleo de industrias y bancos, cerradamente retenido por miembros de la familia Mellon y un pequeño número de íntimos asociados..."

La lista Mellon es la siguiente:

Industrias:

Cerradamente retenidas:

- Gulf Oil Corporation
- Koppers Co.
- Aluminium Co. of America
- Pittsburgh Coal Co.

Probablemente dominadas por Mellon:

- Westinghouse Electric & Manufacturing Co.

Aliadas:

- Jones & Laughlin Steel Corporation
- American Rolling Co.
- Crucible Steel Co. of America
- Pittsburgh Plate Grass Co.

Ferrocarriles:

- Virginian Ry. Co.

Servicios públicos:

- United Light & Power Co.
- Brooklyn Union Gas Co.

Bancos (cerradamente retenidos):

- Mellon National Bank
- Union Trust Co.

El activo total del grupo Mellon es el siguiente:

	<i>Millones de dólares</i>
Industrias	1.648
Servicios	859
Ferrocarriles	153
Bancos	672
TOTAL	3.332¹⁶

Hay que desechar la idea de que la división de las Doscientas y de las Cincuenta en ocho dorados racimos significa que cada uno de los grupos no guarda relación con ninguno de los demás. Al contrario. Se superponen, encontrándose interconectados. Una de las corporaciones que controlan los Du Pont es la General Motors,

en la cual acaparan alrededor del 25 por ciento de las acciones votantes. Sin embargo, "tres altos representantes de Morgan-First National son directivos de la General Motors... Además, las firmas Morgan obran de principales banqueros y de aseguradores marítimos de los intereses Du Pont" 7.

¿Qué entraña para el pueblo de Norteamérica el capitalismo en esta forma extremadamente aguda y altamente desarrollada?

Pues que unas cuantas personas poseen los controles clave de la parte más importante de la economía. Que, mientras se perpetúen en ese control, lucharán por mantener a toda costa sus beneficios, rebajando los jornales, intensificando el rendimiento, exprimiendo a la competencia, impidiendo que los precios se reduzcan, rivalizando siempre con mayor baratura en los mercados foráneos.

Entraña que la industria se desarrolla más rápidamente que la agricultura y a expensas de ésta. En la agricultura la producción en gran escala no llega a desenvolverse ni siquiera aproximadamente en la misma medida que la industrial. Los granjeros son explotados, tanto en el extremo vendedor como en el comprador, de modo que los niveles de vida rurales son mucho más bajos que los urbanos. Cerca de la cuarta parte de la población de los Estados Unidos vive en granjas, pero ni aún en los años mejores, llega ésta a arrimarse a prudente distancia de la cuarta parte de la renta nacional.

Entraña que no solamente se encuentra atrasada la agricultura respecto de la industria, sino que diferentes industrias no llevan, entre sí, el mismo ritmo de marcha. Las fluctuaciones en la producción son sumamente marcadas en las industrias pesadas: demasiada expansión en las épocas buenas, demasiada contracción en las malas. No engranan los dientes de la rueda.

Entraña que las industrias son manejadas por control remoto, por hombres a quienes preocupa el aspecto de los negocios que reporta dinero antes que el aspecto de la producción. A su vez, esto entraña la existencia de un impulso intensificado hacia las orgías especulativas, que van teniendo paulatinamente menos conexión con las realidades económicas fundamentales. Pues la mejor forma de hacer dinero, en el concepto de las personas que dominan el control, es la manipulación financiera. Esto implica la construcción de una loca pirámide de compañías tenedoras, de distinta naturaleza, que coloca una compañía sobre otra (por ejemplo, Insull), hasta que llega el inevitable día del ajuste de cuentas, en que los damnificados no son los Grandes Muchachos que manejan los controles, sino los trabajadores quienes, a raíz de ninguna falta propia, plerden sus empleos y ven retaceados sus haberes; los granjeros que sufren el estrépito de una caída de los precios; los pequeños inversores que han sido incorporados por los promotores; los

dueños de casa súbitamente obligados a hacer frente a sus hipotecas; cualquiera y todo el mundo, salvo aquellos responsables de una expansión que no puede sostenerse.

Entraña que la urgencia por alcanzar métodos mejorados de producción y por aumentar la productividad de la mano de obra, causará el efecto de que se produzca más y más, con menos y menos mano de obra. Las máquinas y los sistemas de rendimiento echan a los trabajadores a la calle, mientras la producción se proyecta a las alturas. La elevación promedio de rendimiento, por hora y trabajo de un hombre, oscilaba en 59 industrias, de 1919 a 1929, entre el 40 y 50 por ciento. En 1932, Sidney Hillman, entonces presidente de la Amalgamated Clothing Workers, informó a una comisión del Senado que "producir hoy tantas prendas de vestir como se producían en 1915 demanda el 50 por ciento del personal". Cuando las utilidades decaen, la presión ejercida para exigir más al obrero y usar más maquinaria que ahorre mano de obra, es infinitamente mayor. El profesor Schumpeter, de Harvard, resumió esta situación en una línea "...la depresión actuó de experto en rendimiento..."⁸.

Entraña que una proporción más amplia de la renta nacional ingresa a la lucha de las corporaciones y le toca a un menguado número de personas, comprendido en la categoría que percibe altas entradas. Entraña que cada vez se hace más difícil invertir los descomunales excedentes y ahorros que acumulan las corporaciones y los hombres que ocupan los puestos cumbre. Entraña que la sujeción que las Docientas ejercen sobre la producción les acarrea, al propio tiempo, un sometimiento de la distribución. La base de producción de la economía sobrepasa su base de consumo; es decir, que se produce más —no de lo que se necesita— sino de lo que puede venderse con ganancia. El modo de obtener ganancias estriba en mantener bajos los costos. El modo de mantener bajos los costos estriba en usar la menor mano de obra posible y en pagar por ella lo menos posible. Pero cuanto menos recibe la mano de obra a manera de jornales, menos puede comprar. En otras palabras, la consecución de un lucro implica un proceso de auto-derrota. Es un juego que los capitalistas no pueden ganar indefinidamente pero que deben ganar.

El pueblo necesita pan, ropas, calzado, departamentos. Quiere automóviles, radios, refrigeradoras eléctricas. Pero le falta el dinero con que adquirir estas cosas. Esto era real, inclusive en el dorado año 1929, pináculo de nuestra prosperidad. Fue ciertamente un año de abundancia pero sólo en lo concerniente a unos cuantos. Para la mayoría, hasta el año de mayor riqueza en el país más rico del mundo, fue cualquier cosa menos próspero.

Esto queda fehacientemente comprobado por tres series de cifras. La primera dimana de un mensaje del presidente Roosevelt

al Congreso. Desmiente la noción generalmente albergada de que amplios dividendos, emergentes de la propiedad de acciones, iban a la masa del pueblo. "El año 1929 fue símbolo de la distribución de propiedad de acciones. Pero, en el curso de ese año, tres décimos del uno por ciento de nuestra población, recibieron el 78 por ciento de los dividendos declarados por individuos. Esto viene a tener aproximadamente el mismo efecto que, en el supuesto caso de que entre cada 300 personas de nuestra población, una recibiera 78 centavos de cada dólar de dividendos corporativos, las restantes 299 personas se dividieran entre sí los otros 22 centavos."

El segundo juego de cifras es aún más notable. "En 1929 había 504 supermillonarios en lo alto del montón, que percibían rentas netas por un total de \$ 1.185.000.000. Vale decir 504 personas. Estas personas podrían haber adquirido íntegramente, con sus rentas netas, las cosechas de trigo y algodón correspondientes al año 1930. En otras palabras, había 504 hombres que habían hecho ese año más dinero que todos los cultivadores de trigo y algodón de esta gran nación de la democracia. De las dos cosechas principales, 1.300.000 cultivadores de trigo y 1.032.000 de algodón —2.300.000 granjeros dedicados a la plantación de trigo y algodón— percibieron menos que estos 504 hombres."

El tercer grupo de cifras es el de alcances más vastos. Nos brinda un cuadro completo de los ingresos de las familias norteamericanas en 1929.

DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS EN LOS ESTADOS UNIDOS
EN 1929 (Aproximadas)

Clase de réditos (en dólares)	Número de familias (en miles)	Porcentaje acumulativo del número total de familias	Porcentaje acumulativo de la renta recibida
0 a 1.000	5.899	21,5	4,5
1.000 a 1.500	5.754	42,5	13,0
1.500 a 2.000	4.701	59,6	23,6
2.000 a 2.500	3.204	71,2	32,9
2.500 a 3.000	1.988	78,4	40,0
3.000 a 5.000	3.672	91,8	57,9
5.000 a 10.000	1.625	97,7	72,0
10.000 y más	631	100,0	100,0
Todas las clases	27.474	100,0	100,0 ⁹

Esta tabla ha sido adaptada de otra mucho más completa que figura en el libro *America's Capacity to Consume*, publicado por la

Brookings Institution. Los autores nos informan que las 27.474.000 familias de los Estados Unidos comprendían, cada una, dos o más personas y que "el número promedio de personas por familia apenas representaba una fracción por encima de cuatro"¹⁰. Veamos qué nos indica el desmenuzamiento de las cifras acerca de la distribución de la renta en 1929, entre las familias norteamericanas:

Alrededor de seis millones de familias, o sea más del 21 por ciento del número total, percibían rentas inferiores a los \$ 1.000 anuales.

Otros seis millones de familias percibían rentas inferiores a los \$ 1.500 por año.

Estos doce millones de familias, tomados en conjunto, representaban el 42,5 por ciento del número total de familias. Sin embargo, sólo recibían el 13 por ciento de la renta total.

Y junto a Lázaro iba el Rico de la parábola.

En lo alto de la escalera económica, figuraban 36.000 familias, que constituían un décimo del uno por ciento del total de familias. No obstante, su parte en la renta nacional, también era aproximadamente del 13 por ciento.

En otras palabras:

Doce millones de familias, el 42 por ciento del total, recibían el 13 por ciento de la renta nacional.

Treinta y seis mil familias, el 0,1 por ciento del total, recibían el 13 por ciento de la renta nacional.

Treinta y seis mil familias contaban con la misma suma de dinero que doce millones de familias para comer, beber y divertirse.

La renta de \$ 1.500 (o menos) que correspondía a estos 12 millones de familias no era suficiente para suministrar el mínimo esencial de vida. Los expertos de la Brookings nos notifican que, según los precios de 1929, la renta familiar de \$ 2.000 anuales "sólo bastaba para proveer las necesidades básicas". Un vistazo a la tabla indica que casi el 60 por ciento del pueblo no percibía una suma equivalente a los \$ 2.000 anuales, lo cual significa que, en 1929, el año más rico de nuestra historia hasta aquella fecha, el pueblo no percibía lo suficiente para satisfacer siquiera las necesidades imprescindibles de la vida, y mucho menos los lujos. La parte que tocaba a la mayoría de las familias norteamericanas al pie de la escalera económica, era demasiado pequeña; la de un reducido núcleo de familias, en lo alto de dicha escalera, era desmesurada.

Durante un tiempo fue posible posponer el día del ajuste de cuentas. Disponíamos de ahorros excedentes y, al propio tiempo, prestando dinero a los países extranjeros, posibilitamos su adquisición de nuestras exportaciones. Expandióse nuestro comercio de exportación al comprar éstos mercaderías a los Estados Unidos que pagaban con dinero, tomado en préstamo también de los Estados Unidos. En el mercado interno, la brecha entre la producción y

el consumo fue salvada por algún tiempo, mediante el sistema en gran escala de ventas a plazos. Esto se verificó especialmente en lo relativo a aquellas industrias aún en proceso de expansión, tales como la automovilística, la de la radio y artefactos eléctricos. La demanda de mercaderías de consumo durables y de viviendas, siguió aumentando sobre la base de estos crecientes préstamos.

Pero no podía seguir indefinidamente. La expansión contiene la simiente de su propia contracción y cuanto mayor la expansión, más grande la contracción subsiguiente. La explicación del colapso de 1932 es el cataclismo de 1929, y la explicación de este último el auge precedente. La secuencia de más beneficios, más acumulación, más beneficios, más acumulación... por fuerza tenía que estallar. La cadena debía inevitablemente quebrarse en el eslabón más débil. Y el eslabón más débil resultó ser la orgía especulativa en la bolsa, pero no fue éste el factor básico. El factor básico estuvo representado por el hecho de que el sistema capitalista depende, en lo concerniente a su continuidad, de la expansión permanente, de la indefinida liberación de las fuerzas productivas; pero, al funcionar, levanta automáticamente barreras a la expansión permanente. Y, al verse en la imposibilidad de expandirse, se contrae.

En Europa el sistema ya había entrado, en 1919, en la fase de crisis general. Los Estados Unidos llevaban diez años de retraso. En 1929, se pusieron a la par con una venganza. En 1929, los Estados Unidos dejaron por siempre atrás el período en que el capitalismo aún podía expandirse. En adelante, ya no habría de concernirle la generación de una expansión, sino el mantenimiento de un mínimo de contracción.

Cuando la depresión golpeó a los Estados Unidos, era presidente Herbert Hoover. A criterio de Hoover la cura de la crisis consistía en ayudar a los encumbrados, en la esperanza de que alguna medida de prosperidad transpirase hacia los de condición inferior. Pero eso no aconteció.

En oportunidad de las elecciones de noviembre de 1932, el país se hallaba en la situación peor que hubiese atravesado nunca. Todas las "curas" de Hoover no habían conseguido devolver el vigor al paciente moribundo. La clase trabajadora se vio asolada por la desocupación; los granjeros por la crisis de la agricultura; la clase media había perdido sus ahorros en quiebras bancarias y temía por su seguridad económica.

El 8 de noviembre de 1932, el pueblo norteamericano eligió presidente de los Estados Unidos, a Franklin D. Roosevelt.

NOTAS

1. Audiencias ante una Subcomisión de la Comisión de Manufacturas, Senado de los EE.UU., Dic. 28-30, 1931, Enero 4-9, 1932, Government Printing Office, Washington, D. C., 1932, pág. 55.

2. *Ibid.*, pág. 75.
Davis, Jerome, *Capitalism and Its Culture*, Farrar and Rinehart, Nueva York, pág. 149.
Ibid., pág. 465.
3. Departamento de Comercio de los EE.UU., Oficina de Censo y Estadísticas de los Estados Unidos, 1938. Government Printing Office, Washington, D. C., 1939, pág. 302. Es verdad que el índice del costo de vida también bajó durante este período, pero declinó solamente la mitad en comparación con la renta nacional pagada.
Ibid., págs. 302, 616.
Federal Reserve Bulletin, noviembre, 1939, pág. 1004.
4. Resumen Estadístico, 1938, pág. 324.
Ibid., pág. 834.
Ibid., pág. 439.
5. *The Structure of the American Economy, Part I, Basic Characteristics*, Comisión de Recursos Nacionales, Government Printing Office, Washington, D. C., 1939, pág. 284.
Berle and Means, *op. cit.*, págs. 36-37.
Stamp, Josiah C., *The National Capital*, King, Londres, 1937, pág. 30.
The Structure of the American Economy, op. cit., pág. 311.
6. *Ibid.*, pág. 312.
7. *Ibid.*, pág. 314.
8. Magdoff, Harry, "The Purpose and Method of Measuring Productivity", *Journal of the American Statistical Association*, junio, 1939, Vol. XXXIV, pág. 316.
Audiencias ante una Subcomisión de la Comisión de Manufacturas, Senado EE.UU., 1932, pág. 347.
Schumpeter, J. A., *Business Cycles*, McGraw-Hill, Nueva York, 1939, Vol. II, pág. 928.
9. Doc. del Senado Nº 173, Congreso 75, 3ª Sesión.
Congressional Record, 72nd Congress, 1ª Sesión, Abril 4, 1932. Adaptado de Leven, M., Moulton, H. G., y Warbarton, C., *America's Capacity to Consume*, Brookings Institution, Washington, D. C., 1934, pág. 54.
10. *Ibid.*, pág. 56.

CAPÍTULO XVI

"NO SE DEBE PERMITIR QUE NADIE MUERA DE HAMBRE"

El New Deal de Roosevelt ha sido llamado una revolución. Lo fue y no lo fue. Constituyó una revolución ideológica, pero no una revolución en la economía.

No transformó el sistema de la propiedad privada de los medios de producción, dentro del cual el objetivo primario es la obtención de beneficios: los Estados Unidos todavía siguen siendo un país capitalista. No acarrió el derribo de una clase por otra: los empleadores siguen ocupando sus plazas acostumbradas, los trabajadores las suyas. "Nadie cree en los Estados Unidos más firmemente que yo en el sistema de los negocios privados, de la propiedad privada y de las ganancias privadas... Fue esta Administración la que salvó al sistema de la ganancia privada y de la libre empresa, después de haber sido arrastrado al borde de la ruina..."¹. Tales las palabras de Roosevelt, tres años después de convertirse en presidente. Expresaban la verdad: el New Deal no representaba una revolución económica.

Pero, si bien salvóse "el sistema de la ganancia privada y de la libre empresa", mucho del bagaje que siempre lo había acompañado fue arrojado por la borda, sustituyéndolo por nuevos avíos. Desapareció la doctrina del *laissez-faire*, sustentada por el hombre de negocios, el "dejados solos" quedó fuera; vino en su lugar la idea de la intervención del gobierno, de "ayudadnos o nos arruinaremos"; desapareció la aceptación de la política de la guerra patronal contra las uniones gremiales, y la reemplazó el concepto del derecho legal de los trabajadores a la autoorganización; desapareció el sistema bancario sin reglamentación, que redundó en una quiebra tras otra, y fue suplido por la idea de una estructura bancaria en la cual los depósitos se aseguraron; desapareció el principio, en la venta de valores, de "dejad que se cuide el comprador", en su reemplazo surgió el criterio de "que también tenga cuidado el vendedor"; desapareció la tradicional idea del "áspero individualismo" con su cortejo de inseguridad, y le substituyó la idea de seguridad; desapareció la doctrina según la cual el pobre sólo debía ser ayudado por las instituciones de caridad y en su lugar vino el precepto de Roosevelt en el sentido de que "si bien no está escrito en la Constitución, es, no obstante,

deber inherente del Gobierno Federal impedir que sus ciudadanos mueran de hambre". El New Deal fue una revolución de ideas.

Dichas ideas no brotaron completamente maduras de la mente del Presidente y de su "Trust de Cerebros". Emanaron de las necesidades de la situación. Fueron traducidas a leyes con el objeto de hacer frente a urgencias definidas.

El período que transcurrió entre la elección de Franklin D. Roosevelt en noviembre de 1932, y la inauguración de sus funciones presidenciales el 4 de marzo de 1933, fue de honda crisis. La estructura financiera de la nación se hallaba en ruinas; los bancos se habían visto, en todas partes, forzados a cerrar sus puertas. Alrededor de 14 millones de personas habían perdido sus empleos, número en verdad que, teniendo en cuenta la correspondiente proporción, es tan grande como el de cualquier otro país del mundo. Estos desocupados, junto con las personas bajo su dependencia, totalizaban una población más densa que la del Reino Unido. La inquietud social barría el país. La clase dirigente se sintió absolutamente amenazada; perdió la confianza en su capacidad de gobernar. En su discurso inaugural, el Presidente entrante resumió la situación:

...Permitidme aseverar mi firme convencimiento de que la única cosa que debemos temer es el temor mismo, innominado, irracional, injustificado terror que paraliza los necesarios esfuerzos para convertir la retirada en avance... Nuestra zozobra no proviene de falla sustancial alguna... La abundancia se encuentra en nuestros umbrales, pero languidece el generoso uso de ella a la vista misma del aprovisionamiento. Esto obedece, en primer lugar, a que los regidores del intercambio de las mercancías de la humanidad han fallado, a través de su propia tozudez y de su propia incompetencia, han admitido su fracaso y han abdicado. Las prácticas de los inescrupulosos cambistas de dinero han sido enjuiciadas en la corte de la opinión pública y rechazadas por los corazones y las mentes de los hombres... Los cambistas de dinero han huido de sus altos sitios en el templo de nuestra civilización. Ahora podemos restituir ese templo a las antiguas verdades... Nuestra tarea primaria más grande, es poner a la gente a trabajar. Estoy preparado para recomendar, bajo la investidura de mi obligación constitucional, las medidas que pueda requerir una Nación agobiada, en medio de un mundo agobiado².

Bueno era que el nuevo Presidente estuviese preparado. No había tiempo de esperar. No esperó. Entró en acción inmediatamente. El problema más urgente que aguardaba a la nueva administración, estaba planteado por el colapso general del sistema bancario. El día de asunción del mando fue un sábado. El domingo, 5 de marzo, el Presidente convocó al Congreso a sesión extraordinaria para el siguiente jueves. El lunes, 6 de marzo, a la una de la madrugada (haciendo uso del poder conferido al Presidente por obra de una exhumada "Acta de Negociaciones con el Enemigo" de tiempo de guerra), proclamó feriado nacional bancario los cuatro días que

corrían hasta incluir el jueves en que habría de reunirse el Congreso. Ese jueves tenía listo un mensaje pidiendo autoridad incondicional sobre los bancos, y el proyecto de ley que habría de concederla. El Congreso convirtió el proyecto en ley ese mismo día. El Acta Bancaria de Emergencia, además de conferir al Presidente la autoridad que buscaba, le otorgaba poder para controlar el movimiento del oro y de otros valores en circulación, y todas las transacciones de cambio exterior. Facultóle asimismo a reabrir, cuando lo considerase oportuno, aquellos bancos en condiciones de solvencia, y a reorganizar los que necesitasen reorganización (vale decir, crédito del gobierno), a fin de colocarlos sobre una sólida base de reapertura.

Empero, todos estos poderes de nada hubiesen valido si el Presidente no hubiese conseguido volver a ganar la confianza del pueblo. Había que infundir fe a aquellos depositantes bancarios que, en febrero y durante los primeros días de marzo, habían corrido a sacar su dinero de los bancos en la ruina (ahondando así el colapso). Sólo restableciendo su confianza, depositarían nuevamente su dinero en los bancos. El Presidente logró restituirla. El primer paso estuvo representado por sus decisivas medidas de emergencia. Fueron seguidas, el día domingo 12 de marzo, por un magistral discurso radial —el primero de una serie de famosas "charlas junto al hogar"— en el curso del cual convenció al pueblo del país de que la situación se hallaba perfectamente dominada, de que no había necesidad de un pánico ulterior, que los bancos que serían reabiertos al día siguiente y en los venideros, se encontraban a la sazón en buenas condiciones. Logró su propósito. El temor de la población se desvaneció. Retiróse el oro atesorado de su escondite, trayéndosele a los bancos. Las colas de gente frente a las puertas de los bancos ya no aguardaban con la finalidad de sacar su dinero, se formaban esperando la oportunidad de depositarlo.

La manera según la cual Roosevelt manejó esta suprema emergencia, constituyó una indicación de lo que habría de venir. Se podía estar seguro de que actuaría, y lo haría rápidamente. Mejoraría un mal estado de cosas. Pero no se mostraría dispuesto a ir más allá. Pudo haber socializado el sistema bancario. Tuvó la oportunidad de introducir la propiedad del gobierno, poniendo en sus manos el funcionamiento de los mecanismos bancarios, de crédito y de inversión. Prefirió no hacerlo. "Los cambistas de dinero", ciertamente, "habían huido de sus altos sitios en el templo". Roosevelt, haciendo uso del crédito público, había llevado a cabo hábilmente la necesaria tarea de restaurar el templo. Pero, también había devuelto a los cambistas de dinero sus altos sitios. Verdad, los poderes de éstos habían disminuido, se habían amido sus oportunidades de proseguir haciendo daño en la an-

tigua forma. Pero habían regresado. El New Deal no fue una revolución en la economía.

Salvada la emergencia bancaria, Roosevelt centró su atención en las tareas que aún quedaban: las vinculadas con el Socorro (Relief), la Recuperación y la Reforma, las tres (R) del New Deal. Eran, desde luego, interdependientes y las medidas que se adoptaran para resolver cualquiera de ellas también ayudaban a las demás. Concedióse, no obstante, prioridad a la tarea del socorro. En la primera "charla junto al hogar" de 1934, se les dijo a los norteamericanos: "He continuado reconociendo tres pasos relacionados. El primero ha sido el socorro, por cuanto la primordial preocupación de cualquier Gobierno dominado por los humanos ideales de la democracia, es el sencillo principio de que en una tierra de vastos recursos no debe permitirse que nadie muera de hambre. El socorro ha constituido y sigue constituyendo nuestra primera consideración"³.

El "sencillo principio" de Roosevelt era nuevo para los Estados Unidos. Antes se había permitido que la gente muriese de hambre. El presidente Hoover había prestado, es cierto, socorro al necesitado. Pero había sido un socorro para los ferrocarriles, los bancos, las compañías de seguros necesitados. Hoover había hecho oídos sordos a los clamores pidiendo el socorro del gobierno, procedentes de la gente en desgracia. Proporcionar a los pobres ayuda del gobierno, aducía, era destruir su fibra moral, su espíritu de autoconfianza, su propio respeto. Jamás consideró pertinente explicar por qué su Reconstruction Finance Corporation, establecida en enero de 1932 para brindar ayuda a las instituciones financieras en bancarota, no destruía la fibra moral, etc., de los tenedores de acciones de tales instituciones. Hoover estaba dispuesto a conceder, por intermedio de su RFC, subsidios del gobierno a los ricos; no estaba dispuesto a proporcionar la indispensable ayuda del gobierno a los pobres. El sencillo principio de Roosevelt, según el cual el dinero del gobierno debía ponerse al servicio de todo el pueblo en vez de destinarse exclusivamente a unos cuantos favorecidos, configuró un significativo rompimiento con el pasado.

Pero, en el concepto de la Administración del New Deal, no bastaba el hecho de reconocer que los desocupados padecían angustias sin ser directamente culpables de ello, y de tener la voluntad de auxiliarlos. Toda otra nación industrial avanzada del mundo, contaba con algún sistema de seguro social, con alguna forma de manejar el socorro nacional. No ocurría lo mismo en los Estados Unidos. Aquí, donde la necesidad era mucho más grande, aún no se había creado una maquinaria adecuada para cumplir la tarea. No resultaba fácil. Se suscitaban importantes interrogantes. ¿Debía implantarse un seguro de desocupación co-

mo en Inglaterra? ¿Y debía instaurarse asimismo un socorro equitativo para los no asegurados? Y en tal caso, ¿debían los pagos de ayuda hacerse solamente en retribución de un trabajo realizado? De ser así, ¿qué tipo de trabajo? ¿Era posible crear empleos útiles para los desocupados que no interfiriesen con la industria privada?

No era sencillo dar respuesta a estas preguntas. El programa de socorro, habría de tener necesariamente, carácter experimental. Se había confeccionado utilizando muchas partes, cada una de las cuales se transformaba continuamente para ajustarla a nuevas condiciones. Administraban el socorro agencias de caridad, las ciudades, los Estados, y el Gobierno Federal, actuando todos, separadamente en algunas fases del programa, colectivamente en otras.

Una parte del programa estaba constituida por el socorro a los menesterosos. Instituyéronse agencias que tenían la misión de efectuar donaciones directas, de dinero en efectivo, a los necesitados; de comprar excedentes de viveres a las áreas agrícolas en la mala situación, para distribuirlos entre los pobres de las ciudades; de tomar lotes sobrantes de ropas de las estanterías de los depósitos de los manufactureros y extenderlos a los menesterosos; de trasladar familias de labriegos desvalidos, mudándolos de zonas submarginales a buenas tierras.

El aspecto más importante del programa radicaba sin duda en el socorro de trabajo. Desde el comienzo, el principio del socorro en retribución de trabajo cumplido con preferencia a la dádiva, gozó de mayor aceptación por parte de la Administración y del pueblo.

La agencia de trabajo-socorro más importante, más amplia y, a la vez, más severamente criticada, fue la Works Progress Administration (WPA). No constituyó simplemente un esfuerzo más por ayudar al necesitado; tratóse de un plan bien concebido, organizado por personas dotadas de verdadera visión social y de una real comprensión de la naturaleza del problema de socorro en su integridad. Abrigaban el admirable propósito de poner a los desocupados a trabajar en tareas para las cuales eran idóneos en virtud de su adiestramiento y experiencia. Contratábanse de uno a tres millones de hombres y mujeres por año, según "salarios de seguridad" (suficientes para la subsistencia, pero no tan elevados como los salarios corrientes pagados en empleos normales), que oscilaban entre los \$ 19 por mes en el caso de los trabajadores inexperimentados del Sur y los \$ 103.40 mensuales en el de operarios técnicos del Norte. La lista de las realizaciones de este nutrido ejército de desocupados-empleados, abarcaría infinidad de páginas; un resumen incompleto indica la construcción de cientos de miles de millas de carreteras, caminos y

calles; millares de puentes, parques, edificios públicos, escuelas y hospitales; centenares de aeropuertos, jardines de juegos, piletas de natación, recreos. No sólo se construyeron escuelas y centros de recreación a iniciativa de la WPA, también fueron usados, en medida no superada hasta entonces, para llenar necesidades largo tiempo descuidadas. En el término de un mes, solamente, más de un millón de personas concurría a más de cien mil cursos para adultos, trabajadores, analfabetos, así como a guarderías, y esto constituía meramente un aspecto del gigantesco programa educacional. En el campo de la recreación, personal entrenado dirigía nueve mil centros de la comunidad y prestaba su concurso en seis mil otros.

Especial significación, en virtud de su sobresaliente carácter, tuvo la contribución a la vida cultural de la nación efectuada por los escritores, artistas, actores y músicos de WPA. El hecho de escribir libros, pintar cuadros, producir obras teatrales y componer música para millones de escuchas, habría sido suficiente. Hicieron más que eso. Conquistaron el elogio de los críticos más competentes del país por la insuperable calidad de su labor. Se aventuraron por senderos jamás recorridos antes y, mediante la fructuosa experimentación con nuevas formas, ampliaron el horizonte de las artes. Una magnífica actuación.

A pesar de los espléndidos logros del programa de la WPA, a menudo se le imputó que el trabajo era inútil y los obreros holgazanes e incompetentes. Las causas de esta continua difamación de los trabajos y de los trabajadores de la WPA, emanada de los que vivían en el confort, eran sencillas: la WPA costaba dinero, reunido mediante impuestos aumentados y progresivos; y sostenía el nivel de los jornales impidiendo la indiscriminada arrebatía de empleos casi por cualquier estipendio, impulsada por el numeroso ejército de desocupados. Las mismísimas personas que, en 1933, habían gritado con voz tonante en contra de una "limosna", eran las que, seis años más tarde, conducían la jauría que reclamaba la abolición del trabajo de socorro de la WPA y la modificación, con miras al socorro directo (o de ninguna clase). A ellas no les importaba que aún fueran válidos sus antiguos argumentos de oposición al sostenimiento de los desocupados con sujeción a la ociosidad, o sea la desmoralización, la pérdida del respeto por sí mismos, etc.; no les importaba que los trabajadores de socorro hubiesen creado bienes públicos de permanente valor; no les importaba que los proyectos del trabajo-socorro ayudasen a estimular la industria privada en medida no permisible por el socorro librado a la holgazanería. Lo que sí les preocupaba era que el trabajo de socorro costaba más que el socorro de brazos caídos y que los jornales no pudiesen ser tan fácilmente retaceados. Había que elegir entre un programa humano, preclaro, de

trabajo de socorro, enormemente beneficioso para la nación en el orden económico y social pero que implicaba la elevación de los impuestos federales sobre los ricos, y otro programa, inhumano, exento de esclarecimiento, que propugnaba el socorro en el ocio, el cual redundaría en un grave dislocamiento económico y en un difundido sufrimiento, disminuyendo, no obstante, la carga impositiva de aquellos que podían sufragar gravámenes más altos. Los difamadores de la WPA habían hecho su elección, estaban tratando de abatir el primer programa e instituir el último.

La verdad del asunto es que no se invertía demasiado, sino exageradamente poco en el socorro. Millones de menesterosos jamás recibieron atención alguna; no consiguieron ninguno de los dos tipos de socorro, ni el extendido por donaciones directas, ni el de trabajo. Aquellos lo bastante afortunados como para ser escogidos, tenían que someterse a una inquisición referente a sus necesidades y recursos que resultaba degradante. El dinero abonado a los desamparados, en carácter de socorro, era, admitidamente, justo el imprescindible para no dejarlos sucumbir. Las reglas de condiciones decentes de vida, no figuraban en modo alguno en el panorama. No pudo medirse a qué extremo resultaron afectadas la salud y el vigor de los necesitados, así los auxiliados por el socorro como los librados a sí mismos. Pero cabe la seguridad de una cosa. Un programa verdaderamente adecuado habría costado a la nación muchísimos millones más, pero le hubiera ahorrado no pocos billones.

Otro aspecto importante del proyecto contemplaba el socorro a los deudores. Aprobóse una serie de medidas de emergencia que establecían agencias, con billones de dólares a su disposición, para impartir inmediata ayuda a los deudores; en particular granjeros y dueños de viviendas. Hacia el 22 de octubre de 1933, el Presidente estuvo en posición de expresar a la nación, en su cuarta charla junto al hogar: "...si hay en los Estados Unidos alguna familia a punto de perder su casa o sus bienes muebles, esa familia debe telegrafiar inmediatamente, ya sea a la Administración de Crédito Agrícola o a la Corporación de Préstamo a los Propietarios, en Washington, solicitando su ayuda"⁴.

Este anuncio formulado por el Presidente llevaba la intención de informar a los granjeros y propietarios de viviendas que aún no se hubiesen enterado de la grata nueva, que el gobierno había entrado en el negocio de prestamista. Al menos por el momento, el familiar golpeo del martillo del rematador que daba sonoro marco a la venta forzada de propiedades rurales, ya no necesitaba ser temido por el granjero; la carga del pago excesivamente alto de intereses quedaba ahora considerablemente aligerada; el gobierno se dedicaba al negocio de prestamista. En el lapso de cuatro años comprendido entre mayo de 1933 y setiembre de 1937, la

Administración de Crédito Agrícola efectuó préstamos que superaron los dos billones de dólares, a más de medio millón de granjeros. Por obra de su programa de refinanciación, se salvaron millares de establecimientos agrarios que habían estado en inminente peligro de juicio hipotecario; millares de granjeros, abrumados por el peso de elevadas tasas de interés del 6, 8 e inclusive del 12 por ciento, respiraban ahora con más alivio, merced a razones de interés que oscilaban entre el 5 y el 3 ½ por ciento, sobre los préstamos que les facilitara el gobierno, con un ahorro total para los prestatarios de más de \$ 70.000.000 anuales; en cerca de la tercera parte de los casos atendidos, la ACA consiguió imponer una reducción a escala de la deuda contraída por los granjeros; un total de más de \$ 200.000.000 fue cercenado a través de este procedimiento.

¿Llevóse todo esto a cabo a expensas de los acreedores? ¿Salía el dinero ahorrado por los pobres de los bolsillos de los ricos? No, el New Deal no constituía una revolución económica. El socorro a los deudores representó una jubilosa noticia, no sólo para los empobrecidos granjeros sino también para los preocupados acreedores, principalmente compañías de seguros y bancos. Se suponía que recibirían del 6 al 12 por ciento de interés sobre el dinero que habían prestado a los agricultores, pero hacía varios años que no lo percibían. El juicio hipotecario les proporcionaba una solución relativa. La devaluación de la tierra significaba que después de entablar juicio, tendrían en sus manos una propiedad de valor menor que el importe del préstamo. Las ventas en remate habían terminado desastrosamente; los combativos granjeros a menudo se habían unido a fin de velar por que ningún postor cometiera la equivocación de gritar una oferta que llegara siquiera a aproximarse a la cuarta parte de lo que valía la propiedad. Por consiguiente, el socorro a los deudores, traía aparejado el socorro a los acreedores. Ciertamente era muy afortunado quien estaba en condiciones de cambiar un documento hipotecario a crecido interés, prácticamente sin valor, por un bono a bajo interés, garantizado por el gobierno.

Dióse análoga oportunidad a los tenedores de hipotecas que gravaban viviendas de otro tipo, cuyos propietarios se hallaban en situación de estrechez económica. Al firmar el "Acta de préstamo a los dueños de viviendas", de 1933, el Presidente declaró: "El Acta extiende el mismo principio de socorro a los propietarios de viviendas que ya hemos extendido a los propietarios de granjas. Además, el Acta no sólo extiende este socorro a las personas que han tomado dinero en préstamo, gravando sus casas, sino también a sus acreedores hipotecarios." 5

El New Deal configuraba una revolución de ideas. Desde fecha tan temprana como el año 1891, Alemania había instituido un

esquema de seguro a la vejez, pero a la tardía altura de agosto, 1935, los Estados Unidos, el país más rico del mundo, no habían tomado provisiones permanentes para proteger a los ancianos necesitados. Con la antelación marcada por el año 1911, Inglaterra había introducido un plan de seguro nacional de desempleo, pero todavía en agosto de 1935, los Estados Unidos, el país dotado del mayor número de desocupados del mundo, no había adoptado provisiones permanentes para el sostenimiento de los trabajadores que perdían sus puestos. Las provisiones permanentes, en lo tocante al seguro a la vejez y al desempleo, llegaron por primera vez a los Estados Unidos con la refrendación, el 14 de agosto de 1935, del Acta de Seguridad Social, una medida del New Deal. Roosevelt tenía motivos para vanagloriarse, en un discurso transmitido por radio el día del tercer aniversario del Acta: "Si el pueblo, durante estos años, hubiese elegido una administración reaccionaria o un Congreso "inoperante", la seguridad social aún se hallaría en la etapa de las conversaciones, siendo un hermoso sueño que quizás se tornara realidad en el oscuro y distante futuro." 6

Los rasgos principales del Acta de Seguridad Social eran el seguro a la vejez y la compensación acordada al desempleo, pero también se tomaron en ella provisiones de ayuda a los ciegos, a los niños desamparados y lisiados, a los servicios asistenciales de la salud materna e infantil, a la salud pública y a la rehabilitación vocacional. Creóse el Consejo de Seguridad Social, al cual cupo la misión de administrar las disposiciones más importantes del Acta; las demás serían administradas por agencias federales ya existentes en el campo. Únicamente el seguro a la vejez sería responsabilidad directa del gobierno federal; todos los otros tipos de ayuda constituirían la responsabilidad conjunta del gobierno federal y los gobiernos estatales, que actuarían en colaboración, otorgándose facultades al Consejo de Seguridad Social para aprobar las subvenciones federales a los Estados, bosquejar políticas y establecer normas.

Mediaba una diferencia entre la asistencia a la vejez y el seguro a la vejez. En el primer caso, los ancianos necesitados, —asalariados o no— habrían de recibir del Estado pensiones en efectivo, extrayéndose aproximadamente la mitad del dinero de los fondos locales y estatales, y la otra mitad de una subvención federal. Este tipo de asistencia pública, concedida sobre la base de la necesidad, no era nueva en Estados Unidos. En cambio, el seguro a la vejez no se había conocido anteriormente. Sus beneficios se fundaban en estipendios previos y se pagaban con arreglo al derecho adquirido. De acuerdo con el plan del seguro, tanto el trabajador como el patrono, entregaban a un fondo cantidades iguales, y de este último, desde 1940 en adelante, se extraerían jubilaciones mensuales para los trabajadores, una vez que hubiesen

alcanzado la edad de 65 años. Las jubilaciones oscilaban entre los \$ 10 y los \$ 85 por mes, según el importe total de los salarios previamente ganados por el trabajador. El plan entró en efecto el 1º de enero de 1937 y quince meses más tarde figuraban en los ficheros más de 38 millones de cuentas de seguridad social. No todos los trabajadores podían acogerse a estos beneficios, que no cubrían a los ocupados en faenas agrícolas, en el servicio doméstico, a los trabajadores ocasionales, a los marítimos, a los empleados en instituciones no dedicadas al lucro (por ejemplo, maestros, religiosos) y a los empleados del gobierno.

Esos mismos grupos de trabajadores quedaron exceptuados de las provisiones del plan de seguro de desempleo. Bajo la ley, los obreros calificados que fuesen suspendidos o perdiesen sus empleos recibirían remuneraciones semanales, no equivalentes a su paga regular, pero basadas sobre ésta. Puesto que el seguro de desempleo, a diferencia del seguro de la vejez, no constituía un sistema nacional sino un sistema federal-estatal, variaban las provisiones en cuanto al importe y duración de los beneficios y al período de espera. No obstante, por lo habitual, los beneficios equivalían a alrededor del 50 por ciento del salario semanal del trabajador, llegando a un máximo de \$ 15 y a un mínimo de \$ 5 y generalmente se prolongaban por un lapso de aproximadamente 16 semanas. Hacia el 1º de julio de 1937, cada Estado de la Unión contaba con una ley aprobada de compensación al desempleo. En 1938, tres millones y medio de trabajadores habían recibido bajo la ley beneficios que ascendían a \$ 400.000.000.

El Acta de Seguridad Social representó un paso en la buena dirección. Pero fue sólo un paso. Había sido mal delineada y resultaba impracticable en algunos aspectos. Dejó sin protección a millones de personas necesitadas. Pero lo más grave de todo es que esta Acta, supuestamente concebida para hacer frente al reto de inseguridad, cayó muy lejos de sus propósitos. Tratábase aquí de un programa de "seguro" que afianzaba un bajo nivel de vida, nada más. El New Deal fue una revolución de ideas. No una revolución económica.

NOTAS

1. Roosevelt, Franklin D., *The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt*, compilados y cotejados por Samuel I. Rosenman, Random House, Nueva York, 1938, Vol. V (1936), págs. 534, 587.
2. *Ibid.*, Vol. II (1933), págs. 356-357.
3. *Ibid.*, Vol. II (1933), págs. 11-15.
3. *Ibid.*, Vol. III (1934), pág. 313.

En julio de 1932, después de tres años de depresión, cuando inclusive para un niño era visible que los organismos locales y los estados ya no podían contender con el problema del socorro, autorizóse a la RFC que

prestara hasta \$ 300.000.000 a los estados y municipios para el socorro! Pero la tradición Hoover se hallaba tan hondamente arraigada que hacia el 1º de enero de 1933, sólo \$ 80.000.000 del fondo de la RFC habían sido desembolsados.

4. *Ibid.*, Vol. II (1933), pág. 422.
5. *Ibid.*, Vol. II (1933), pág. 233.
6. *New York Times*, agosto 16, 1938.

"PONER A LA GENTE NUEVAMENTE A TRABAJAR"

La primera función del médico es aliviar el dolor de su paciente. Su tarea inmediata, hacer cuanto esté a su alcance para lograr su restablecimiento. El socorro había atemperado el dolor del enfermo. Las medicinas del New Deal, destinadas a la recuperación llevaban los rótulos AAA, NRA y PWA.

La historia del caso era interesante. Un detalle de gran importancia reclamaba atención. Se vio que, aun en el momento en que el paciente había gozado de mejor salud —en la vigorosa década del veinte— había tenido dificultades con su estómago. Ahora, hallándose acostado de espaldas, el diagnóstico indicaba el desarrollo de un cáncer. En 1932, "la más densa población agrícola en la historia de la nación poseía la más reducida renta agrícola en efectivo" registrada¹.

De las muchas causas que habían contribuido a la enfermedad, una saltaba rápidamente a la vista: la declinación del mercado exterior. Durante la Primera Guerra Mundial, los granjeros de los Estados Unidos habían aprovechado la oportunidad de alimentar a las naciones combatientes del mundo. La consigna "los víveres ganarán la guerra", constituía una dulce música para los oídos de los granjeros. Para ayudar a vencer en la guerra —y forrar sus propios bolsillos— añadieron alrededor de 40 millones de acres de praderas al área ya cultivada. Esto no era demasiado mientras duró la guerra. Pero, concluida ésta, los bushels agregados de trigo, las libras de tabaco y las balas de algodón, encontraron menos compradores y los precios descendieron. Las ventas a los países foráneos aportaron a los granjeros norteamericanos, en el año 1920, casi \$ 3.500.000.000; cinco años más tarde esa cifra se había reducido a algo más de \$ 2.000.000.000, y en 1932 importaba sólo \$ 662.000.000.

El hecho de que no vendiesen tantas mercancías al exterior como le habían vendido en el pasado, no significaba que los granjeros produjeran menos. Continuaron produciendo en cantidades tan grandes como antes, y la consecuencia fue una montaña de alimentos sin vender, excedentes agrícolas. Mientras existiesen estos excedentes de exportación, los precios de las mercaderías agrícolas tendrían que descender en el mercado interno. Y, en

efecto, descendieron. Cuando sobrevino la depresión, el mercado interno sufrió un mayor debilitamiento. El pueblo de los Estados Unidos poseía menos dinero que nunca para adquirir algodón, tabaco, cueros, trigo, etc., producidos por el granjero. Sin embargo, éste siguió produciendo igual cantidad que antes. Cuanto más descendían los precios, más sentían los agricultores que debían producir, a fin de solventar sus pesadas obligaciones, intereses, impuestos, etc.

El desesperado aprieto de los granjeros no le pasó desapercibido a Hoover. En 1929, instauróse la Junta Federal Agrícola, con un fondo de \$ 500.000.000 a invertirse para elevar los precios correspondientes. Dicha Junta hizo la tentativa y fracasó. Compró millones de bushels de trigo excedente y millones de balas de algodón en las mismas condiciones. Pidió a los granjeros que redujesen su superficie en acres. Los granjeros no se avinieron a ello. El resultado fue que, si bien el descenso de los precios pudo detenerse por breve tiempo, las cosas no quedaron así. Después de unos cuantos años de funcionamiento, la Junta Federal Agrícola se vio derrotada. Sus depósitos estaban colmados de productos agrícolas sin vender, que finalmente tuvieron que ser descargados en el mercado, a precios muy por debajo del costo. El Tesoro Federal soportó la pérdida. El método de Hoover había terminado en colapso.

También la Administración del New Deal, clavó su atención sobre el serio problema de un excesivo rendimiento agrario a precios exageradamente bajos. Roosevelt expresó a sus oyentes de la cuarta charla junto al hogar del 22 de octubre de 1933, que la salvación de los granjeros representaba una importante fase de su programa de recuperación:

¿Cómo estamos construyendo el edificio de la recuperación, el templo... dedicado a y mantenido para una mayor justicia social, un mayor bienestar para Norteamérica, la habitación de una sana vida económica? Estamos edificando, piedra por piedra, las columnas que sostendrán esa habitación...

Todos sabemos que el inmediato socorro de los desocupados constituía el primer paso esencial de semejante estructura...

Otro pilar de la obra es la Administración de Ajuste Agrícola. Me ha llenado de asombro el extraordinario grado de cooperación proporcionada al gobierno por los cultivadores de algodón del Sur, los de trigo del Oeste, los de tabaco del sudeste, y confío en que los granjeros dedicados al maíz y los cerdos del Medio Oeste responderán de la misma magnífica manera.

Había una razón para "el extraordinario grado de cooperación" concedido por los granjeros a la Administración de Ajuste Agrícola (AAA). Con este nuevo organismo del New Deal, ideado a los efectos de encarar el problema de la recuperación agrícola, Roosevelt quería hacer lo que la Junta Federal Agrícola de Hoover había intentado, o sea elevar los precios de los productos de granja.

Pero la AAA no cometió el error de la Junta de tratar de subir los precios sin controlar al mismo tiempo la producción. La AAA comprendió que había que controlar ambas cosas, los precios y la producción, o de lo contrario el plan fracasaría. Mientras que la Junta había solicitado a los agricultores que redujesen su superficie en acres, la AAA les pagó por hacerlo. Con ello, lo que los granjeros no habían querido hacer por la Junta, lo hicieron por la AAA.

Bajo los términos del Acta de Ajuste de la Agricultura, suscripta por el Presidente el 12 de mayo de 1933, los granjeros habrían de firmar acuerdos voluntarios de reducir la producción. A todo aquel que firmase un convenio, comprometiéndose a reducir su superficie en acres o limitar de otra forma su producción hasta una cantidad estipulada, el gobierno federal le entregaría un subsidio. Al principio, tales subsidios sólo se abonaron sobre siete productos básicos —trigo, algodón, maíz, cerdos, arroz, tabaco, leche. Más adelante, se agregaron el ganado vacuno, los cacahuetes, el centeno, la cebada, el lino, la remolacha azucarera y la caña de azúcar. El grupo elegido en primer término lo fue en virtud de que nuestros granjeros producían en casi todos los productos un excedente destinado a la exportación, y también por que debían pasar por determinado proceso de manufactura antes de llegar a la mesa del consumidor. Esto último era importante, pues el dinero para los pagos compensatorios se reunía por intermedio de un "impuesto de procesamiento". Sobre cada cerdo sacrificado, sobre cada bushel de trigo sometido a la molienda, sobre cada pinta de leche envasada, cada libra de algodón hilado, los procesadores (vale decir, los empaquetadores de carne, los molineros, los envasadores, etc.), pagaban un impuesto. El dinero así recabado era el que pasaba a los granjeros, bajo la forma de pagos compensatorios. Desde luego que el impuesto no salía, en realidad, de los bolsillos de los procesadores. Ellos cargaron inmediatamente el importe del impuesto al costo de las mercaderías, de modo que, en honor a la verdad, eran los consumidores quienes pagaban.

Esa parte del Acta perturbó a mucha gente, pero fue el rasgo de la reducción el que acarreó las críticas más hostiles. Una vez que el proyecto estuvo en marcha, la limitación de las cosechas pudo planificarse por adelantado antes de que comenzara, de hecho, la plantación. Pero en la primavera de 1933, el algodón ya plantado y los cerdos ya criados debían ser destruidos. Cerca de 4 millones de balas de algodón, de cosechas entonces en período de crecimiento, fueron retiradas de la producción, alrededor del 20 por ciento de la cosecha de trigo no fue levantada, y más de 6 millones de lechones fueron sacrificados (distribuyéndose más tarde su carne entre las familias de socorro). La gente que nunca antes había advertido la forma en que funcionaba el sistema ca-

pitalista, ahora despertaba. De todos los sectores provinieron severas condenas cuando se puso en práctica la política de "matar lechones" y "hundir el algodón bajo el arado".

La denuncia del programa, por parte de aquellas personas que creían en un sistema de producción para el uso, era justificada. Tenían el derecho de señalar la amarga ironía de destruir alimentos y ropas en un período de miseria. Pero quienes creían en el sistema capitalista no tuvieron derecho de criticar. Porque el lucro era la piedra de toque de la economía capitalista y la meta de los planificadores de la AAA restituir las condiciones del lucro. El suyo no era un método nuevo. Estaban siguiendo el esquema que les habían preparado los manufactureros del monopolio, el esquema de engranar la producción con una demanda efectiva, de elevar los precios por medio de la escasez. Hacía rato que los manufactureros venían siguiendo la práctica de echar a la calle a sus obreros y de dejar que sus maquinarias yacieran en la inacción cuando sus productos no podían venderse con ganancia. ¿Qué otra cosa era eso sino una política de limitación deliberada? La AAA estaba sencillamente ayudando a los agricultores a hacer lo que los industriales habían aprendido a realizar por sí mismos.

Según lo expresara Roosevelt: "Hemos estado produciendo, en lo que respecta a algunos cultivos, más de lo que podemos consumir o vender en un mercado mundial en depresión. La cura consiste en no producir tanto. Sin nuestra ayuda los granjeros no pueden juntarse y cortar la producción, y el Proyecto de Ley Agrícola les proporciona un método de hacer descender su producción hasta un nivel razonable y obtener precios razonables por sus cosechas." 3

Dentro de la estructura del sistema lucrativo, nada había de malo en la política de "hundimiento bajo el arado". Por supuesto que había tenido más sentido que el New Deal se hubiese embarcado, a la inversa, en un programa de largo alcance, tendiente a la expansión de los cultivos con preferencia a su reducción, en una política de alimentar a todos los hambrientos y vestir a todos los desnudos. Pero un programa de esa índole habría implicado cambios trascendentales en todas direcciones, y la sustitución de la producción concebida para el lucro por la producción destinada al uso. No obstante, la meta de la Administración Roosevelt no era reemplazar el capitalismo por el socialismo. El New Deal no fue una revolución en la economía.

¿Ayudó el programa de la AAA, de reducción de cultivos, a los granjeros en el camino de la recuperación? Probablemente. Es difícil determinar con exactitud hasta qué punto, por cuanto la Naturaleza, una reductora de cosechas infinitamente más eficaz que la AAA, se encargó de agregar algunos duros reveses. No se pudo probar si la sequía que sobrevino en el año 1934 y se repitió en 1936, merecía mayor o menor fama que la AAA en lo relativo a

la mejorada situación de los granjeros. Pero lo que sí pudo probarse es que estos últimos gozaban de una posición mejor que antes del New Deal —y continuaron en ascenso después de pasada la sequía—. Las cifras son concluyentes:

ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS ANUALES EN EFECTIVO
(En millones de dólares)

Año	De la venta de productos de granja	Pagos del gobierno	Total
1932	4.328	0	4.328
1933	4.955	162	5.117
1934	5.792	556	6.348
1935	6.507	583	7.090
1936	7.657	287	7.944
1937	8.233	367	8.600

El paciente volvía a ponerse en pie. El crecimiento del cáncer se había frenado. Cada año del New Deal había involucrado más dinero para los granjeros, hasta que, hacia 1937, sus ingresos en efectivo llegaban ¡casi a duplicar los de 1932! Uno de los factores responsables del aumento de sus rentas, fue la elevación de los precios de sus mercaderías. Pero si los granjeros hubiesen tenido que pagar también precios más altos por las cosas que compraban, entonces el mejoramiento de su situación no habría existido. En realidad, el propósito declarado de la AAA no era aumentar simplemente los precios agrícolas, sino más bien "restablecer a los granjeros precios a un nivel que proporcionen a los frutos agrícolas un poder adquisitivo con respecto de los artículos que compran los granjeros, equivalente al poder adquisitivo de los productos agrícolas en el período bajo. El período bajo en el caso de todos los productos agrícolas, excepto el tabaco, será el de preguerra, agosto 1909 - julio 1914." (Período bajo del tabaco, 1919-29.)

Dicho más simplemente, esto significaba que lo que habría de aumentarse sería el poder adquisitivo del dólar del granjero, hasta que igualase lo que había sido en 1909-14; o sea que, si en 1910 la obtención de una llave inglesa demandaba dos bushels del trigo del granjero, la AAA quería que demandase dos bushels en 1933, no cuatro o cinco. Por tanto, la verdadera comprobación de si el programa del New Deal había aportado o no la recuperación al granjero, residía en la razón entre los precios que recibía por las mercaderías que vendía y los precios que pagaba por las mercaderías que compraba. El número índice testimonia la firme ascensión del dólar del granjero hacia un mayor poder adquisitivo.

Año	Razón (%) entre precios recibidos y precios pagados
1909-1914	100 (período bajo)
1932	61
1933	64
1934	73
1935	86
1936	92
1937	93 4

Vistas las cifras, no cabe duda de que los granjeros habían resultado favorecidos con una buena medida de recuperación. Lo que, sin embargo, no indican éstas con claridad es en qué proporción iban estos ingresos aumentados a qué tipo de personas. Pues la palabra "granjeros" constituye un término muy amplio; incluye no sólo a los terratenientes agrícolas y a los grandes hacendados comerciales, sino también a los arrendatarios, a los aparceros y a los trabajadores rurales. Las cifras indican que la renta anual en efectivo casi se había duplicado. Pero no que esa renta en efectivo aumentada se distribuyera equitativamente entre todos los granjeros. Ciertamente, la recuperación había llegado a los terratenientes y a los hacendados que recibían la mayor parte de la renta agrícola aumentada; puede haber llegado o no a los arrendatarios, aparceros y trabajadores que percibían la porción más ínfima de la citada renta.

Pero aun cuando sólo estaba en pañales la tarea de librar de peligro a los seres humanos empobrecidos, se había dado un paso considerable en el salvamento de la tierra empobrecida. Y por cierto que lo estaba ésta —cerca de 200 millones de acres, de acuerdo con las mediciones del gobierno— presentaban pésimas condiciones de deterioro por obra de la sobreexplotación. Gran parte del suelo ya estaba arruinada por la erosión y este proceso se intensificaría si no se lo protegía inmediatamente. En el Oeste corría un cuento que daba la pauta, con relativa exageración, de lo que ocurría con la tierra en algunas regiones:

"Un agricultor de Kansas se detuvo en un banco a fin de averiguar si podía obtener un préstamo sobre la base de su granja. 'Podríamos llegar a un arreglo' dijo el banquero. 'Iremos juntos hasta allá y la valuaré.'

"'No es necesario que se moleste', respondió el agricultor, reparando en una inmensa nube de polvo que venía rodando por el camino. 'Aquí llega en este momento.'"⁵

Era necesario un programa de conservación del suelo en escala nacional. Ello se tornó política del gobierno con la firma del Acta de Conservación del Suelo y Distribución Interna en Lotes de Cultivo, de fecha 29 de febrero de 1936. Un mes antes, el Acta de Ajuste Agrícola había sido declarada inconstitucional por la

Suprema Corte. En sus efectos, el Acta de Conservación del Suelo venía a ser la anterior bajo un nuevo ropaje, que enfatizaba la conservación del suelo y un uso más científico de la tierra. Se acordarían pagos de privilegio a aquellos granjeros que sembrasen frutos conservadores del suelo en vez de otros que condujesen a su agotamiento. Esto, en realidad, traía aparejada la reducción de cultivos al viejo estilo, puesto que los frutos agotadores del suelo que habrían de retirarse del cultivo eran el trigo, el maíz, el algodón, el tabaco, cosechas de las cuales existía un excedente.

Si la AAA se hubiese limitado a solicitar la cooperación de los granjeros para salvar el suelo, es dudoso que se hubiesen logrado mayores progresos. Pero en la forma adoptada, las autoridades del gobierno estaban en posición de pagarles su colaboración. Obróse así el feliz resultado de que el suelo se reconstituyera, los granjeros recibiesen una remuneración por hacerlo y la AAA siguiera empuñando las riendas en pos de la recuperación, de acuerdo con su programa de control de la producción.

Pero habría que trasponer una gran valla antes de alcanzar la meta. La agricultura y la industria estaban entrelazadas. La recuperación no llegaría a la agricultura a menos que también llegara a la industria. Y esta última se encontraba en estado de derrumbe. Había más materiales, hombres, maquinarias y dinero inactivos que en cualquier otro momento anterior de la historia del país. ¿Qué hacer?

Los hombres de negocios tenían una respuesta: auxiliar al comercio. Como siempre, en esta depresión, la competencia "leal" se había convertido en "desleal". Escaseaban los dólares del consumidor y la lucha por conseguirlos se había tornado verdadera guerra. Los manufactureros habían intentado reducir los costos, alargando los horarios y disminuyendo los salarios. Se habían multiplicado los talleres en que se explotaba al obrero. Los precios habían decaído al punto de que, en algunas industrias, se vendían las mercaderías inclusive por debajo del costo. La competencia desleal se había vuelto competencia sin cuartel. La esfera de los negocios necesitaba ayuda.

Los obreros tenían una respuesta: auxiliar a los trabajadores. Como siempre, en esta depresión, quienes más sufrían eran los trabajadores. Muchos de ellos habían perdido sus empleos. Aquellos lo bastante afortunados como para retenerlos, se encontraron con que debían trabajar mayor número de horas por una retribución menor. Su nivel de vida había descendido y descendido hasta llegar al nivel de la muerte. Sus sindicatos caían, derruidos. Los obreros necesitaban ayuda.

El "Trust de Cerebros" del Presidente estaba en poder de una respuesta: ayudar a un tiempo a patronos y obreros. El Acta de Recuperación Industrial Nacional (ARIN) constituyó el plan del

New Deal para lograr la recuperación de la industria. Su objetivo fue descrito por el Presidente el 16 de junio de 1933: "La ley que acabo de refrendar fue aprobada para poner a la gente nuevamente a trabajar, para permitirle comprar más productos de las granjas y las fábricas y recomenzar nuestros negocios según tasas de vida..."

"En toda la industria, el cambio que media entre los salarios de hambre y los empleos de hambre y los salarios que permitan vivir y los empleos asegurados, puede operarse, en gran parte, a través de un convenio industrial que todos los empleadores suscribirán..."

"Estamos relevando algunas de las salvaguardias de las leyes antitrust... estamos colocando, en lugar de viejos principios de competencia desenfrenada, algunos nuevos controles del gobierno... Su propósito es liberar el comercio, no estorbarlo." ⁶

La situación de emergencia había hecho surgir una medida de emergencia, un plan de control por el gobierno de la estructura industrial de los Estados Unidos en su integridad. Un plan ideado para brindar, tanto a empleadores como a obreros, lo que querían. Los primeros querían el derecho de hacer abiertamente lo que algunos monopolistas habían conseguido efectuar secretamente: aliarse en cada industria, a los fines de poner coto a la competencia sin cuartel, a la sobreproducción y a los precios bajos resultantes. Las leyes antitrust constituían un obstáculo. La ARIN "suspendió" las leyes antitrust.

Los obreros querían más empleos, más dinero, jornadas más cortas y el derecho de organizarse en uniones para proteger sus conquistas una vez obtenidas. La ARIN abolió el trabajo de los niños, a los efectos de crear más ocupaciones para hombres y mujeres; estableció salarios mínimos y horarios máximos; confirió a los obreros protección legal con el derecho a organizarse.

Con el objeto de administrar las provisiones de la ARIN se instituyó la Administración de Recuperación Nacional (ARN). Este organismo instó a los empleadores de todas las industrias a reunirse en sus asociaciones gremiales y bosquejar un "código de competencia leal", que habría de gobernar cada industria. No bien se le sometía un código, la ARN celebraba audiencias públicas a fin de proporcionar a los consumidores y trabajadores y cualesquier otras personas interesadas, la oportunidad de aprobar o desaprobado las provisiones allí contenidas, y sugerir aditamentos. Una vez que el código, en su forma definitiva, era aprobado por el Presidente o por el administrador de la ARN, se convertía en ley, aplicable a toda la industria. Procedíase luego, a los efectos de su ejecución, a crear una autoridad del Código. Por lo habitual, siendo que la ARN creía en el principio del "autogobierno en la industria",

los miembros de esa autoridad eran representantes de los patronos, provenientes de las asociaciones gremiales.

Los códigos elevados a consideración de la ARN, por parte de las diferentes industrias, variaban en detalle, pero todos ellos contenían determinadas provisiones relativas a las prácticas comerciales y a la mano de obra. Puesto que los propios empleadores bosquejaban los códigos, las provisiones, generalmente, no eran otras que las deseadas por ellos. De un modo u otro, en las provisiones de práctica comercial, se aseguraban de que la producción fuese controlada y los precios se elevaran.

Las provisiones concernientes a la mano de obra diferían en las diversas industrias. En aquellas particulares industrias en que el trabajo se hallaba fuertemente organizado, podía, en el curso de la audiencia pública, luchar por y ganar para sí salarios mínimos más altos y un horario semanal de labor más breve. En las que carecía de fuerza, los empleadores quedaban dueños del campo, los salarios mínimos resultaban bajos y larga la jornada semanal. Pero bajo la ARIN, todo código debía incluir el artículo 7, que otorgaba a los trabajadores "el derecho de organizarse y estipular convenios colectivamente, a través de representantes de su propia elección".

No cabe duda de que la ARN ayudó, junto con las demás realizaciones del New Deal, a modificar el humor del país, haciéndolo pasar de la desesperación a la esperanza. Aun cuando lo actuado no estuvo a la altura de la promesa, logró, no obstante, un éxito parcial. La ARN no consiguió que los negocios florecieran, pero ayudó a ponerlos nuevamente en pie; no comenzó a resolver el problema de la desocupación, pero sí aumentó relativamente las plazas disponibles: no proporcionó a todos los trabajadores "los salarios de un nivel de vida decente", pero sí elevó los jornales de los que recibían las remuneraciones más bajas; no ejecutó las provisiones del artículo 7, pero sí ayudó a que el trabajo se organizase.

La ARN fue creada para promover la recuperación. ¿Alcanzó su objetivo o fracasó? Lamentablemente esto no pudo determinarse con precisión. Se produjo, ciertamente, una recuperación en el periodo de su funcionamiento. Pero tal recuperación debióse, más seguramente, no a ese aspecto de la ARN que hemos discutido hasta el momento, sino de preferencia al Título II de ARIN, la parte que creaba la Administración de Obras Públicas (AOP).

Proveyéronse billones de dólares de dinero del gobierno para financiar el más amplio programa de construcción unificado que los Estados Unidos (o, en honor a la verdad, el mundo) hubiesen visto nunca. En los 48 Estados que integran los Estados Unidos de Norteamérica, hay 3.071 condados. Cuatro años después de haberse lanzado, la AOP había suministrado fondos para más de

26.000 proyectos de construcción en cada Estado, en todos los condados salvo tres. Alrededor de tres quintos de los proyectos eran federales, y fueron llevados adelante por los propios agentes federales con asignaciones directas de más de un billón quinientos millones de dólares. Asignése todavía más dinero a los restantes proyectos, no-federales, llevados adelante por las municipalidades, con empréstitos o donaciones lisas y llanas de la AOP. El 80 por ciento de todas las construcciones públicas de los Estados Unidos, levantadas en este período de cuatro años, fue posibilitado por la AOP.

He aquí lo que la agencia de recuperación se proponía en materia de proyectos útiles, de valor perdurable para la nación:

- Edificios públicos
- Liquidación de barrios pobres
- Conservación del agua
- Control de inundaciones
- Mejoras en ríos y puertos
- Defensas costeras
- Embarcaciones
- Puentes
- Proyectos de restauración
- Oficinas de correos
- Hospitales
- Escuelas
- Proyectos de viviendas
- Proyectos de fuerza motriz
- Represas 7

El plan de recuperación de la AOP estaba claro. Había hombres inactivos. Máquinas inactivas. La industria privada yacía en la mayor chatura. El gobierno podía revivir la industria a través de una inversión en gran escala en obras públicas. La inversión del gobierno cebaría la bomba de la actividad comercial. Para llevar a cabo los miles de proyectos de construcción del gobierno, harían falta hombres y materiales. El empleo directo en proyectos gubernamentales crearía indirectamente empleo en la industria privada, que se encargaría de suministrar los materiales. (La experiencia demostró que la ocupación indirectamente resultante del programa de la AOP fue dos veces y media mayor que la directa.) Además de los prevaecientes jornales pagados a los obreros ocupados en los proyectos del gobierno, estarían los abonados a los trabajadores incluidos en las industrias privadas estimuladas (más los jornales pagados a los trabajadores de socorro por la WPA). Habría nuevamente dinero en circulación. El obrero provisto de un sobre que llevara dentro su paga haría lo que el desocupado no podía hacer, comprar mercaderías de consumo. Serían dueños de un poder adquisitivo, tendrían con qué pagar las cosas que necesitaran. Los productos agrícolas y fabriles volverían a venderse.

Sucedió. La recuperación se produjo. El país la sintió. Las estadísticas la demostraron. Y también demostraron que correspondía la palma al programa de inversiones del gobierno. Pues, cuando hacia fines del año 1936 y a principios de 1937, los gastos del gobierno fueron violentamente reducidos, reapareció una nueva depresión. La caída en la producción industrial, más vertiginosa todavía que la de 1929, indicó cuan sensitiva era la planta de la recuperación.

Otras estadísticas clave, tales como las de empleo y nóminas de pago en las industrias manufactureras, volumen del transporte de cargas, etc., acusan el mismo panorama. El mismo panorama en los estómagos y en las mentes de las gentes. Las inversiones del gobierno habían traído por consecuencia lo que los economistas llamaban "recuperación del consumidor". Cuando los gastos del gobierno fueron cercenados, también resultó cercenado el movimiento de recuperación.

Sin embargo, no todo el mundo tenía ojos para ver. El pobre veía que las inversiones del gobierno le habían facilitado trabajo, dinero, alimentos, ropas, refugio, esperanza.

El rico no veía. Para él los desembolsos del gobierno estaban arruinando el país. A fin de obtener los billones de dólares para cubrir sus gastos en materia de obras públicas y socorro, el gobierno recurrió a los préstamos. El plan de empréstitos-inversiones que había cebado la bomba de la actividad comercial entrañaba un programa de préstamos en gran escala. Y tales préstamos implicaban un aumento de la deuda nacional y —¡Horror de los horrores!— un "presupuesto no balanceado". Y un "presupuesto no balanceado" seguramente significaba la inflación, la pérdida de crédito, la bancarrota y una hueste de otras espantosas calamidades.

El argumento era plausible. Convenció —y asustó— a muchísima gente. Se le dijo que le bastaba considerar sus propias transacciones financieras para comprender cuantos riesgos ofrecía el programa del gobierno de tomar dinero en préstamo con propósitos de empréstitos-inversiones. Cuando sus ingresos superaban sus desembolsos su situación era buena. Cuanto más incurriese en deudas, mayor peligro correría de una bancarrota. Esto, se le dijo, era igualmente valedero en lo atinente al gobierno nacional.

Sin embargo, en el caso del gobierno nacional esto no se ajustaba a la verdad. El punto de real importancia estribaba en la clase de destino que el gobierno pensaba dar al dinero que tomaba en préstamo. Mientras el dinero así obtenido se colocara en usos productivos, no existía riesgo de bancarrota. Una cantidad determinada del dinero tomado en préstamo se había usado para salvar los hogares y los establecimientos agrícolas del pueblo de

la nación. Parte de ella sería devuelta. Otra suma se había gastado en obras públicas. No era dinero tirado sino invertido en plantas de fuerza motriz, en represas, en túneles, escuelas, puentes, viviendas decentes. Lo que los críticos del programa gubernativo descuidaron señalar fue que, en los libros del gobierno, se asentaban dos clases de partidas. Ellos indicaban sólo las que figuraban del lado de la tinta roja, el pasivo, el costo. Pero las contrabalaceaba el lado de la tinta negra, el activo, el aumento en la riqueza real y en la renta del pueblo.

Los ricos que no podían o no querían ver, no consideraban criticable que una corporación de capitalistas de la industria privada se embarcase en un programa de empréstito con la finalidad de construir, de expandir su planta, de producir mercaderías. Por el contrario. Esa, decían, era una ocasión de regocijo, de arrojar las gorras al aire, de entonar himnos de alabanza a los capitanes de la industria que así procuraban ocupación al pueblo. Pero, cuando el gobierno tomó dinero prestado para construir, expandir sus plantas, elevar el nivel de vida, proveyendo así empleos al pueblo, eso fue una cuestión diferente. Aquí, decían, la ocasión pedía tristeza, crespones colgados en la puerta y la asistencia al funeral del país que una vez había sido glorioso. No tenía sentido.

Sus alusiones a una desbocada inflación también eran absurdas. Un brillante y joven economista dejó eso claramente sentado: "...nos dicen que una creciente deuda del gobierno representa la rápida carrera hacia una desastrosa inflación... no se ocupan de explicar que todas las inflaciones desenfrenadas que se han registrado, o bien acompañaron o bien siguieron a un período de guerra, durante el cual la riqueza nacional y los recursos humanos fueron a un tiempo incontroladamente destruidos" ⁸.

Nuestra deuda nacional crecía. Cierto. Pero, en relación con la renta nacional, todavía representaba tan sólo la cuarta parte de la deuda nacional británica; y nuestra deuda por cabeza (considerando en conjunto la estatal, local y nacional), era más baja que los dos tercios de la deuda británica per capita. Por lo demás, la cuestión importante no radica tanto en el volumen absoluto de la deuda, sino más bien en cuánto nos cuesta por año el interés de la deuda, en los dólares y centavos impositivos, o sea, ¿cuál es la carga de la deuda? Nuevamente se mostraron terminantes los hechos. Mucho antes de la Segunda Guerra Mundial, el contribuyente británico estaba pagando cuatro veces más que el norteamericano para hacer frente al gravamen del interés de la deuda. Sin embargo, nuestros "señorones de la inflación" no notaron entonces, ningún signo de inflación en Inglaterra, o, si lo hicieron, lo reservaron convenientemente para sí.

Y, a pesar de todos los gritos de alarma respecto de los reveses infligidos al crédito de nuestro gobierno, a causa de las exorbi-

tantes sumas que tomaba en préstamo, el Tesoro Federal estuvo en condiciones de disponer de bonos del gobierno que ofrecían tasas de interés más bajas que nunca antes en la historia del país. Esto constituyó un hecho importante, puesto que tendió a indicar que los ricos —los detractores más ruidosos— no creían personalmente en su propia habladuría del desastre por venir a consecuencias del programa de gastos. Estaban ansiosos por colocar su dinero en bonos del gobierno. Poca duda cabe de que gran parte de sus críticas provenía de consideraciones políticas más bien que económicas inmediatas. Aborrecían a Roosevelt. Se habían lanzado a desprestigiarlo y a destruir el programa del New Deal, y cualquier garrote era bueno para golpearlo.

El programa de inversiones públicas no fue perfecto. Muy lejos de ello. Pero las críticas que correspondía levantar en su contra eran precisamente opuestas a las que se habían esgrimido. Fue inadecuado, no porque el gobierno tomase prestado e impendiera demasiado, sino de preferencia porque el gobierno no tomó prestado, ni gastó lo bastante. Verdad es que el Congreso fue el responsable de los cortes efectuados en el programa de desembolsos. No obstante, también es verdad que, en ningún momento, pidió el Presidente siquiera una suma medianamente aproximada a lo que se necesitaba. Roosevelt había fracasado, víctima de su propia norma, establecida en la segunda charla junto al hogar de 1934:

"Me sostengo o caigo por mi rechazo a aceptar, como necesaria condición de nuestro futuro, un permanente ejército de desocupados. Debemos, por el contrario, convertir en principio nacional la voluntad de no tolerar un numeroso ejército de desocupados y de disponer nuestra economía nacional para concluir, tan pronto como podamos, con nuestra desocupación presente y tomar luego sabias medidas para impedir su retorno. No quiero pensar que es el destino de ningún norteamericano quedar permanentemente en las nóminas de pago de socorro." ⁹

Eran palabras valientes. Pero apuntaban a una meta que no había sido alcanzada. A pesar de todos los meritorios esfuerzos de Roosevelt, "un numeroso ejército de desocupados" continuó existiendo, a través de sus dos primeros períodos de gobierno. Jamás comprendió menos de 8 millones de personas. Habría sido más nutrido a no ser por el programa de inversiones públicas. Y menor si ese programa de inversiones hubiese presentado medidas realmente adecuadas.

Los hombres del New Deal juzgaban la desocupación como una condición de emergencia, de manera que pensaron en las inversiones públicas en carácter de programa de emergencia. Eso fue un error. El derrumbamiento del sistema lucrativo implicaba que sería el destino de muchos norteamericanos estar permanentemente desocupados. Lo que se necesitaba era lanzar inmediatamente un

programa permanente de inversiones públicas en escala gigantesca, un programa que hiciese pleno uso de los recursos humanos y materiales de la nación; y abolir, en último término, el sistema lucrativo. Sin embargo, lo que hizo el New Deal fue dar sólo un paso vacilante en dirección del alivio del problema del desempleo. No fue una revolución en la economía.

NOTAS

1. Informe de la AAA para el año 1932, citado en Lindley, Ernest, K., *Half Way with Roosevelt*, Viking, Nueva York, 1936, pág. 115.
2. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. II (1933), págs. 421-423.
3. *Ibid.*, pág. 298.
4. Resumen Estadístico de los Estados Unidos, 1938, pág. 616. Acta Agrícola de Emergencia, EE.UU., Congreso 73, 1ª Sesión, Acta Pública Nº 10, Sección 2. Resumen Estadístico, 1938, pág. 621.
5. Gould, Kenneth M., *Windows on the World*, Stackpole, Nueva York, 1938, pág. 206.
6. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. II (1933), págs. 251-253.
7. Cf. Ickes, Harold, "Projects of Reconstruction", en *The Federal Government Today* (folleto), American Council on Public Affairs, Nueva York, pág. 26.
8. Sweezy, Paul M., "The Power of the Purse", *New Republic*, feb. 8, 1939, pág. 7.
9. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. III (1934), pág. 420.

CAPÍTULO XVIII

"¡QUE TAMBIÉN TENGA CUIDADO EL VENDEDOR!"

El Socorro y la Recuperación no eran suficientes. Remediar una mala situación existente representaba sólo parte de la tarea que aguardaba a Roosevelt. Contender con los males que, en primer lugar, habían conducido a la situación, era otra cosa distinta. Aquellas medidas del New Deal que tuvieron el propósito de corregir antiguos abusos, se consideran aquí bajo el encabezamiento de Reforma.

En la práctica, según hemos visto, el programa del New Deal no se dividió en tres secciones distintas: Socorro, Recuperación y Reforma. La WPA, por ejemplo, era, a la vez, una medida de socorro y recuperación, mientras que las construcciones de la AOP y la Conservación del Suelo, a menudo constituyeron una combinación de las tres. Lo mismo ocurrió con las demás fases del programa del New Deal. La finalidad principal de algunas medidas fue el socorro, o la recuperación o la reforma, pero con frecuencia uno o los dos objetivos restantes también resultaron servidos.

El programa de viviendas ofrece una buena ilustración. Comenzó como integrante de la AOP. Se ideó en carácter de auxilio para la recuperación. Fue eso y más que eso. La erradicación de las barriadas pobres y la construcción de viviendas a bajo costo, fueron, sin lugar a dudas, asimismo medidas de reforma.

Era paradójico que el país más rico del mundo contase con barrios más miserables que en la mayor parte del mundo, pero constituía un hecho. En su segundo discurso de ascensión a la presidencia, pronunciado en 1937, Roosevelt señaló que, si bien se habían producido avances innegables, mucho quedaba aún por hacer:

"Volvamos a preguntar: ¿Hemos alcanzado la meta de nuestra visión de aquel cuarto día de marzo de 1933? ¿Hemos hallado nuestro valle feliz?"

"Veo una gran nación sobre un gran continente, bendecida con una gran riqueza de recursos naturales..."

"Pero hay aquí un desafío a nuestra democracia: en esta nación veo decenas de millones de sus ciudadanos —una parte sustancial de su población total— a quienes, en este preciso mo-

mento, se les niega la porción más grande de lo que los niveles más bajos de hoy Haman las necesidades de la vida...

"Veo un tercio de la nación mal albergado, mal vestido, mal nutrido."

Roosevelt veía correctamente. Un tercio de la nación se hallaba mal albergado. El hecho era incontrovertible. La gente lo apreciaba claramente en sus propias ciudades; resultaba evidente para cualquier pasajero que mirase por la ventanilla de un vagón de ferrocarril. Moradores de barrios pobres por todas partes. Millones de personas viviendo bajo condiciones de sordidez, de insalubridad. Había necesidad de reforma. Había necesidad de un programa de reestructuración de viviendas que sacara a las gentes de las villas miserias y las trasladara a casas decorosas, de bajo alquiler. Tal programa de eliminación de los barrios pobres entrañaría la salvación de vidas humanas. Y, otra cosa menos trascendental pero igualmente cierta, traería aparejado un ahorro de dinero. Esos barrios engendraban la enfermedad y el crimen. Los municipios pagaban caro su descuido del problema, en la forma de costos extra para la provisión de nuevos hospitales, de nuevos policías, de nuevas cárceles. Una investigación tras otra, realizadas en el Norte, en el Sur, en el Este y el Oeste, tanto en la ciudad como en el campo, demostraron lo señalado:

Jacksonville, Florida: "Casi la tercera parte de todos los crímenes mayores fueron perpetrados en un sector de villas miserias que cubre menos del 2 por ciento del área de la ciudad".

Detroit, Michigan: "Un área de 50 cuadras, elegida para limpieza y reestructuración de viviendas, muestra una proporción de crímenes que superan siete veces y media el promedio de la ciudad, una proporción de delincuencia juvenil más de diez veces mayor que el promedio de la ciudad, y una proporción de tuberculosis que excede seis veces y media el promedio de la ciudad."

Ciudad de Nueva York: "Un estudio que insumió cinco años reveló que tres de cada cuatro criaturas de la población que vive en conventillos padecen de raquitismo."

Birmingham, Alabama: "La inspección de 1933 indicó que la ciudad gastaba en nueve áreas de barrios pobres, seis veces más de lo que recibía de esa área en carácter de impuestos."¹

Y las cifras referentes a las zonas rurales indicaban que las condiciones de vivienda en los distritos del campo eran aún peores que las urbanas!

Las naciones europeas que enfrentaban el problema de los barrios pobres, se habían embareado en programas públicos de vivienda, inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial, pero en los Estados Unidos no se había hecho prácticamente nada.

Cuando en 1932, bajo la presidencia de Hoover, se instauró la RFC, se la facultó para efectuar préstamos en lo relativo a pro-

yectos de vivienda. Sólo concedió uno. Llegó, luego, el New Deal y principió por fin la tarea de despejar las aludidas barriadas y proveer hogares decentes a familias de reducidos ingresos.

En 1937, se estableció la United States Housing Authority (Autoridad de Viviendas de los Estados Unidos) (USHA) para llevar adelante la labor, según los lineamientos que habían demostrado su efectividad en los países europeos. Bajo la USHA, el Gobierno Federal no edificó por cuenta propia. Otorgó, en cambio, empréstitos y concesiones a autoridades locales de vivienda, instituidas por los gobiernos municipales o de condado. De la cantidad requerida para la construcción, la USHA prestó hasta el 90 por ciento, y el resto debía ser reunido por la autoridad local. Además, tanto la autoridad local como la USHA efectuaban contribuciones anuales, en proporción de 1 a 5, para mantener los alquileres presupuestados en los proyectos al alcance del "grupo con menores ingresos". Esta contribución anual de la autoridad local se concretaba, por lo habitual, a través de una exención de impuestos concedida al proyecto.

El programa de USHA de viviendas de bajo alquiler, con el apoyo del gobierno, resultó marcadamente exitoso. Restringieronse por ley los costos de contribución a \$ 1000 la habitación o \$ 4.000 la unidad de vivienda (en ciudades de más de 500.000 habitantes, la limitación fue de \$ 1250 y \$ 5000, respectivamente). Los alquileres, según lo planeado por la USHA, oscilaban entre los \$ 2.00 y los \$ 5,25 mensuales por habitación. En lo atinente a "viviendas decorosas, seguras y en condiciones de sanidad", estos alquileres eran más bajos de lo que jamás se había logrado, ya fuere por constructores públicos o privados. La suma de 8 dólares mensuales, por una casa o departamento de cuatro ambientes, estaba al alcance de los moradores de barrios pobres, cuyos ingresos quizás fueran tan bajos como lo indicarían \$ 450 dólares anuales. El programa de la USHA procedía a convertir en realidad el traslado de personas que vivían según condiciones subnormales, a hogares decentes. Estaba liquidando los barrios pobres.

Pero no con la suficiente rapidez. Al igual que en la mayoría de las otras medidas del New Deal, se había dado un paso en la buena dirección, pero solamente un paso. En lo relativo a la liquidación de estas barriadas, también en Gran Bretaña denotaba lentitud el movimiento, pero a raíz de que allí el problema se venía atacando desde 1913, más de un millón de unidades de vivienda de bajo alquiler habían sido contruidas bajo un plan de autoridad local, con apoyo del gobierno. Ello significaba la reestructuración de viviendas para 4.500.000 personas, o sea el 10 por ciento de la población. En contraste, la adjudicación de \$ 800.000.000 por la USHA, con destino a un programa de tres años, sólo podría mudar a hogares decorosos, medio millón de personas residentes en

barrios pobres. Visto que "un tercio de la nación se hallaba mal albergado", esto no representaba más que una gota de agua en un pozo seco.

Si el New Deal se limitó a rascar la superficie en su programa de eliminación de villas miserias, fue, en cambio, considerablemente más a fondo en su programa de desarrollo regional del Valle del Tennessee. Hacía años que venía prolongándose una agria controversia en el país, concerniente a la planta del gobierno establecida en Muscle Shoals, Alabama, sobre el río Tennessee. Originalmente adquiridas en 1918, en calidad de medida de guerra, para la producción de nitratos, la represa, la usina y las plantas de nitrato habían permanecido inactivas mientras los partidarios y adversarios de la puesta en funcionamiento por el gobierno, proseguían su debate en el Congreso. En dos oportunidades encabezado por el gran senador Norris, de Nebraska, había conseguido que se aprobaran proyectos de ley que disponían la producción y distribución por el gobierno de fuerza motriz y la manufactura de fertilizantes en Muscle Shoals. En ambas ocasiones, quienes se oponían a la ingerencia del gobierno, habían logrado bloquear la medida por intermedio de vetos presidenciales, en 1928 de parte de Coolidge y en 1931 por Hoover. En el mensaje que transmitía su voto al Senado con fecha 3 de marzo de 1931, el "Presidente ingeniero", expresaba su horror ante el pensamiento de la invasión por el gobierno del campo correspondiente a las compañías de energía privadas. El hecho de que el Gobierno Federal entrase en el negocio de producir y distribuir fuerza motriz y de manufacturar fertilizantes, equivalía a "quebrar la iniciativa y la empresa del pueblo norteamericano; es la destrucción de la igualdad de oportunidades para nuestro pueblo; es la negación de los ideales sobre los cuales se basa nuestra civilización".

Pero Roosevelt no experimentó alarma. La única falla del plan, en su opinión, era que lo consideraba demasiado estrecho. Allí donde Hoover veía el quebranto del espíritu de empresa del pueblo, Roosevelt percibía la oportunidad de la revivificación de toda el área del Valle del Tennessee. El 10 de abril de 1933, solicitó al Congreso que ampliase los alcances del plan: "Esta claro que el desarrollo de Muscle Shoals sólo representa una pequeña parte de la utilización pública potencial de todo el río Tennessee. Tal utilización, concebida en su integridad, trasciende el mero desenvolvimiento energético; entra en los vastos campos del control de inundaciones, de la erosión del suelo, de la forestación, de la eliminación del uso agrícola en las tierras marginales y de la distribución y diversificación de la industria. En resumen, este desarrollo energético de guerra conduce lógicamente al planeamiento nacional en procura de una completa línea divisoria de aguas fluviales que involucre muchos Estados y las vidas futuras y el bienestar de mi-

llones. Está vinculado con y da vida a todas las formas del interés humano." 2

Roosevelt pidió valientemente al Congreso la creación de una Autoridad del Valle del Tennessee (TVA), que tuviese la misión de planear una adecuada utilización de las tierras y de las aguas de los siete Estados de la cuenca del Tennessee, área que cubría aproximadamente la superficie de Inglaterra y Escocia. Un mes más tarde el Congreso aprobó el Acta de Autoridad del Valle del Tennessee y se dio comienzo al más grande experimento en materia de planeamiento regional en la historia del país.

Los interrogantes clave en cualquier programa de planeamiento son tres, a saber: ¿Con que debemos trabajar? ¿Que necesitamos? ¿Que podemos hacer con lo que tenemos para obtener lo que necesitamos?

La TVA tenía un gran río —el cuarto entre los más caudalosos del país— que recogía las aguas de 26 millones de acres de tierras, en las cuales tres cuartas partes de la población se dedicaban a la agricultura. Era un río poderoso, pero su salvaje fuerza se hallaba incontrolada. Su gran caudal, vertiéndose en el Ohio, frecuentemente obligaba a ese último río a salirse de madre, causando inundaciones cuyos estragos llegaban anualmente a casi dos millones de dólares. Sus períodos de inundaciones invernales eran seguidos en el verano por períodos de sequía, en que las aguas bajaban y la navegación resultaba imposible. Sus tremendos recursos de fuerza motriz quedaban desaprovechados en gran parte. Las granjas y los agricultores del Valle estaban sumidos en la pobreza. Las tierras que abarcaban más de un tercio de la superficie total en acres, ya habían sido parcial o totalmente roídas por la erosión.

Lo que se necesitaba era un método para salvar el suelo, conservar los recursos y aumentar la riqueza de la región. Lo que se necesitaba era un método que ayudase a los granjeros a extraer mayor fruto de sus tierras, que proveyese mejores medios de transporte para sus productos, que alentase las viejas industrias y atrajera otras nuevas al Valle.

La TVA había concebido un plan para llevar todo esto a la realización. La parte más importante del plan consistía en domar el potente río, y utilizar su salvaje energía a fin de que llenase las funciones requeridas. Se llamaron ingenieros y se inició la construcción de una serie de represas de almacenaje, sobre los tributarios del río, y de altos diques de navegación sobre el propio Tennessee.

Las represas sirvieron tres propósitos: el control de las inundaciones, la navegación y la producción de fuerza motriz. El agua se almacenó durante las épocas de desbordamiento y se dejó libre cuando la corriente del río mermaba. El proyecto ha devuelto con creces su costo, por el papel que jugó en la reducción de las inun-

daciones de 1936 y 1937 y del invierno de 1942 (y particularmente en la producción de la energía grandemente necesitada durante la Segunda Guerra Mundial). La nivelación de las fluctuaciones del río, según la estación, fue parte del plan destinado a proveer un gran sistema de navegación a lo largo de todo el año; el río se convirtió en una vía navegable por la cual se transportaban incommensurables cantidades de cargamentos, y que prestaba un directo servicio a los habitantes del Valle, tornándoles más fácil la venta de sus propias mercaderías y la compra de otras a los demás.

La fase de los proyectos relativa a la producción de energía fue la más familiar para los norteamericanos, a causa de la enconada oposición que desató, en el ánimo de las compañías de electricidad privadas. El motivo de su encarnizado ataque, salta a la vista justipreciadas por la "vara de medir" de la TVA —era que estaban cobrando demasiado por la electricidad. La producción y distribución de energía por el gobierno, no tuvo los espantosos resultados predichos por Hoover de los que se hicieron eco los portavoces de las compañías de servicios— "la iniciativa y la empresa del pueblo norteamericano" no se quebrantaron. Ocurrió sencillamente que la producción y la distribución de energía por el gobierno aportó corriente eléctrica más barata y en mayor abundancia a la población norteamericana del Valle. Las tasas de la TVA por kilowatio-hora ascendían a justo alrededor de la mitad de las tasas de las de energía privadas o sea un término medio de 2,14 centavos en el caso de los consumidores del Valle, comparado con 4,21 centavos de promedio para el país.

Lo que siguió fue interesante y no careció de importancia. Las tasas rebajadas por kilowatio-hora significaban más artefactos eléctricos comprados y más kilowatios-hora empleados. En 1939, el número promedio de kilowatios-hora usados por año en los Estados Unidos, fue de 850. Pero el promedio respecto de los 340.000 consumidores de energía TVA en el Valle, fue de 1179 kilowatios-hora. Al tiempo que para los clientes de la TVA las tasas descendían, éstos compraban más refrigeradoras, más tostadores, máquinas de lavar, de ordeñar, etc. El volumen de las ventas de artefactos eléctricos a los usuarios de la TVA ascendió a \$ 114.942, en el mes de agosto de 1938. En agosto de 1939 totalizó \$ 912.231. Las compañías de energía privadas habían llevado su negocio sobre la base del principio de vender menos energía a tasas elevadas; la TVA había demostrado que era más comercial, exactamente lo opuesto, vale decir, vender más energía a tasas reducidas. Y tras de las cifras que en relación con cualquier otro lugar de los Estados Unidos, indicaban la aumentada adquisición de artefactos eléctricos y el uso de más electricidad por consumidor en el Valle, se presentaba la imagen de las gentes relevadas de fatiga. La electricidad era un maravilloso sirviente. El uso acrecentado que de ella

se hacía traía aparejada una mejor vida para los habitantes del Valle.

Y esto se aplicaba con particular verdad al caso de los granjeros. En 1933, una de entre cada cien granjas de Mississippi tenía electricidad; en Georgia, una entre treinta y seis; en Tennessee, una entre veinticinco. Diez años más tarde, uno entre cada cinco granjeros comprendidos en el radio de la TVA disponía de electricidad (La región se había convertido en la segunda productora más grande de energía de los Estados Unidos). La electricidad implicaba todavía mayores ventajas en la granja que en los hogares ciudadanos. Proporcionaba, por ejemplo, un servicio tan imprescindible como el agua corriente, en lugar del viejo sistema de la bomba, con el consiguiente acarreo. Las viejas compañías de energía no habían experimentado interés en suministrar un servicio eléctrico a los habitantes rurales del Valle, y dicho servicio, cuando se obtenía era demasiado caro para la mayoría de los granjeros. La TVA modificó todo eso. Se mostró especialmente interesada en proveer electricidad barata a los granjeros. Brindó a los habitantes rurales conveniencias de las que nunca antes habían disfrutado.³

En realidad, el éxito o el fracaso de la TVA, debía medirse según estuviere o no aportando prosperidad a los granjeros de esta zona. Según esa comprobación, se vio con claridad que, después de unos años de funcionamiento, la TVA se hallaba en tren de franco éxito. Menos conocidos para la mayoría de las personas que el programa energético, pero de suma importancia para los habitantes del Valle, fueron los trabajos de la TVA con miras a la preservación del suelo. La erosión había comenzado justo después de la Guerra Civil. La TVA le puso freno e inició la difícil tarea de restaurar millones de acres. Necesitó y obtuvo la voluntaria colaboración de millares de agricultores en su programa de conservación del suelo. Experimentaron con metafosfato notable concentrado, de nueva composición, desarrollado por los ingenieros de la TVA a los efectos de resolver el problema de producir plantas alimenticias saludables, y registraron los datos relativos a su comportamiento. Los agricultores no requirieron que se les urgiera cooperar con la TVA. Habían visto por sí mismos que de los laboratorios de ese organismo, salían valiosos elementos de ayuda para el desenvolvimiento de nuevas prácticas agrarias y el mejoramiento de las antiguas. Observaron que los ingenieros trabajaban continuamente en nuevos procesamientos industriales de los productos agrícolas, en inventos particularmente adecuados a las necesidades de la agricultura del Valle. El planeamiento de la TVA estaba mejorando su suerte y lo sabían.

Los antecedentes de la TVA, en otros campos, son igualmente impresionantes. Su administración unificada del río estuvo en con-

diciones de servir los intereses de toda la región, proveyendo otros beneficios además del control de las inundaciones, de la navegación y de la producción de energía. Reduciendo la contaminación de las aguas, mejoró la calidad del suministro de ese líquido. Sus lagos y parques públicos, inteligentemente administrados y cuidados con esmero, proporcionaban ideales puntos de vacaciones donde se podía hacer *cámping*, pasear en bote y pescar. Sus antecedentes de seguridad en los trabajos de construcción, sus relaciones laborales, su eficacia general, en todos los órdenes, desmintieron los cargos harto frecuentes en el sentido de que los organismos del gobierno necesariamente tenían que ser malamente administrados.

La TVA representó el gran experimento de Norteamérica en lo concerniente al planeamiento regional. Dio resultado.

Otra medida de reforma emanada del New Deal, acerca de la cual es dable escribir las mismas reconfortantes palabras —“dio resultado”—, estuvo configurada por el plan de protección de los depositarios contra las pérdidas originadas por quiebras bancarias. Desde mucho atrás venía manifestándose la necesidad de alguna especie de plan de seguros que salvara los ahorros de las gentes en un país donde los quebrantos bancarios habían constituido un acontecimiento diario, aún antes de la depresión. En fecha tan temprana como el año 1886, el Congreso ya había realizado esfuerzos en esa dirección, pero nada había cristalizado de ellos. El New Deal salió airoso de lo que había sido motivo de fracaso en administraciones previas.

Su legislación bancaria frenó la ola de quiebras. Luego, su Federal Deposit Insurance Corporation (Corporación Federal de Aseguramiento de Depósitos) (FDIC), proporcionó seguros contra pérdidas a los depositantes de aquellos bancos que, a pesar de cuanto pudiera hacerse por conservar su solvencia, cayesen finalmente en la ruina. El letrero, Depósitos Asegurados por la Corporación Federal de Aseguramiento de Depósitos, Washington, D. C., en la ventanilla de su banco, constituía para todo depositante la certeza de que, viniera lo que viniese, estaba protegido hasta un máximo de \$ 2.500 (el límite se elevó más tarde a \$ 5.000). El 1º de enero de 1934, fecha en que, por primera vez, se hizo efectivo el aseguramiento de depósitos, el 98 por ciento de los 50.000.000 de depositantes en los 14.214 bancos miembros de la FDIC, fue plenamente protegido por la limitación de \$ 2.500.

Lo que esta reforma entrañó para la gran masa del pueblo con pequeñas cuentas bancarias, quedó ilustrado en el curso de los siguientes 3 años, cuando 166 bancos asegurados se encontraron “en dificultades”. Antes, el panorama había sido de terror y desesperación, mientras las colas de pálidos depositantes rondaban ansiosamente por las inmediaciones, esperando contra toda espe-

ranza que las puertas clausuradas se abriesen y se les devolvieran sus ahorros duramente ganados. Ahora, era distinto. Reorganización por los funcionarios de la FDIC. Nada de lloriqueos ni lamentos ante las puertas cerradas del banco. A menudo ni siquiera puertas cerradas. Ninguna interrupción de servicios. Ni un centavo perdido por el pobre. De los 259.000 depositantes en los 166 bancos, menos de 600 quedaron desprovistos de la plena protección contra la pérdida. La FDIC corporificó el método concebido por el New Deal para asegurar a los depositantes contra las pérdidas acarreadas por quiebras bancarias. Dio resultado.

También se realizaron esfuerzos por proteger al público inversor. El presidente Roosevelt reclamó la reforma de la conducta de los mercados financieros, en una recomendación enviada al Congreso el 29 de marzo de 1933:

A pesar de los muchos estatutos estatales el público ha soportado en el pasado severas pérdidas a consecuencia de prácticas —ni éticas ni honestas— de parte de muchas corporaciones que vendían títulos...

Recae... sobre nosotros la obligación de insistir en que toda emisión de nuevos valores destinados a la venta en las plazas interestatales, sea acompañada de amplia publicidad e información, y en que ningún elemento esencialmente importante, relativo a la emisión, sea ocultado al público comprador.

Esta propuesta agrega a la antigua regla de *caveat emptor*, la ulterior doctrina de “¡Que también tenga cuidado el vendedor!” Coloca sobre el vendedor la carga de decir toda la verdad. Es de suponer que en lo referente a valores, dará impulso a las transacciones honestas y devolverá así la confianza pública⁴.

Las sugerencias del Presidente fueron convertidas en ley con la sanción del Acta de Valores de 1933. La ley intentaba amparar al inversor inglés por el Acta de las Compañías Británicas. No llevaba el designio de impedir al inversor que corriera riesgos. Ni le proporcionaba tampoco un seguro contra pérdidas. Su propósito era protegerlo meramente hasta el punto de hacerle conocer realmente lo que compraba. En lo tocante al emisor de valores, no hacía otra cosa que requerir que dijese toda la verdad acerca de lo que vendía. Antes de que una nueva emisión de valores pudiese ser ofrecida al público inversor, el emisor debía registrarla en la Comisión de Valores e Intercambio (Securities and Exchange Commission, SEC) con información completa en lo atinente a la emisión y a la casa que la ofrecía en venta. Por añadidura, debía entregarse al comprador en ciernes un prospecto con la misma información detallada, en forma resumida. Si, en opinión de la SEC, la información era falsa o conducente a error, el registro podía denegarse y la emisión carecía así de autorización para ser puesta en circulación.

Wall Street impugnó la ley. Los banqueros, los corredores de bolsa, los funcionarios de corporaciones —nuestros ciudadanos más

conspicuos— le descubrieron una cantidad de defectos. Esta gente se habría enfurecido si hubiese comprobado que un pullover comprado por ella no era de lana 100 por ciento, como lo indicaba la etiqueta. Sin embargo, no manifestaba la menor voluntad de etiquetar sus propias mercancías. No se les pedía más que decir la verdad, pero protestaron. Era muy extraño.

A fin de proveer aún mayor protección a los inversores, contra los más gruesos fraudes de 1929, otorgóse a SEC el control sobre las operaciones bursátiles del país, con amplios poderes para corregir las prácticas leoninas, tales como la formación de "pools", la alteración artificial de precios en el mercado, las maniobras de los de adentro, o sea todas las diversas triquiñuelas del gremio, a través de las cuales las "ovejas salían esquiladas" y los lobos criaban grasa. La vieja noción de que los miembros del mercado de valores, los corredores de bolsa y los funcionarios de corporaciones tenían el derecho de seguir adelante con sus negocios mientras el público se amoldaba a sus reglas, fue reemplazada por la idea de una correcta regulación ejercida por la SEC, a los fines de eliminar las prácticas tortuosas y destructivas.

Que semejante regulación era esencial no representaba nada nuevo para los millares de inversores que habían sufrido tristes experiencias; ello se había hecho evidente al país entero a raíz de los actos delictuosos de Richard Whitney, miembro en un tiempo de la Comisión de Conducta Comercial y ex presidente de la Bolsa de Comercio de Nueva York. La SEC investigó el caso Whitney y redactó un informe que contenía un demoledor ataque a la peligrosa filosofía que había dominado los asuntos de la Bolsa*. "Esta actitud", decía el informe, "según la cual la Bolsa es más bien un club privado que una institución pública, y sus responsabilidades más bien respecto de sus miembros que de la nación de inversores que sirve, ha tenido larga historia. Es una actitud inveterada. Pero aun cuando pueda explicarse de esta manera, no se debe permitir que continúe. De ahí que podamos lícitamente condenar y lo hacemos, las tradiciones capaces de explicar dicha conducta"⁵.

SEC se propuso reformar algunos de los abusos que imperaban en el sistema de venta de valores a los inversores. Y lo consiguió.

Del derrumbe de la ARN (declarada inconstitucional por la Suprema Corte el 27 de mayo de 1935), los hombres del New Deal lograron rescatar otros dos puntos de reforma, importantes en el campo laboral. El artículo 7^o había declarado que los trabajadores tenían el derecho de organizarse, y habían entrado en la confección de los códigos los asuntos relativos al salario mínimo, a la

* N. del E.: Para profundizar sobre este punto ver Ferdinand Lundberg, *Las 60 familias norteamericanas*, Apéndice E, págs. 427-452, Editorial Palestra, Buenos Aires, 1965.

jornada máxima y a la abolición del trabajo de los niños. Tales provisiones, beneficiosas para el trabajo, habían resultado en gran medida ineficaces por cuanto, bajo la ARN su éxito dependía de la "cooperación voluntaria" de los patronos. Después del hundimiento de este organismo por la Suprema Corte, las provisiones en el orden laboral fueron convertidas en ley y la compulsión reemplazó a la cooperación. El Acta Nacional de Relaciones Laborales—comúnmente denominada Acta Wagner— especificó las "prácticas laborales ilícitas" de los empleadores, que constituían violaciones del derecho de las fuerzas del trabajo a organizarse. El Acta de Normas Laborales Justas, del año 1938—recientemente llamada Ley de Salario y Jornada— fue concebida para abolir el trabajo de los niños y eliminar condiciones subnormales en la industria. Ambas leyes eran necesarias.

El Acta Nacional de Relaciones Laborales (National Labor Relations Act, NLRA), refrendada por el Presidente el 5 de julio de 1935, fue quizás la disposición más importante de toda la legislación del New Deal. Comenzaba por reconocer el hecho de que "la denegación por parte de los empleadores del derecho de los empleados a organizarse, y la negativa de los empleadores a aceptar el procedimiento de las tratativas colectivas, conducen a huelgas y a otras formas de lucha o de intranquilidad industrial que llevan la intención o el necesario efecto de agobiar u obstruir el comercio...". La teoría que respaldaba la ley entendía que la protección del derecho de las fuerzas laborales a organizarse y a concertar convenios colectivamente, a través de representantes de su propia elección, serviría para eliminar las causas mayores de conflicto industrial. La médula del Acta se hallaba contenida en el artículo 7 el cual, siguiendo el modelo del 7 de la ARIN, garantizaba a los empleados ese derecho.

No obstante, contrariamente al artículo 7, la NLRA especificaba las prácticas patronales que en el pasado habían hecho vacuo ese derecho:

Artículo 8.—Serán, en lo que se refiere al empleador, prácticas laborales ilícitas:

- 1) La interferencia, restricción o coerción, respecto de los empleados, en el ejercicio de los derechos garantizados por el artículo 7.
- 2) Dominar o interferir en la formación o administración de cualquier organización laboral o contribuir apoyo financiero o de otra índole a ésta...
- 3) La discriminación en lo concerniente a la contratación o tenencia de empleos o a cualquier término o condición de empleo, para alentar o desalentar la participación en calidad de miembro de cualquier organización laboral...
- 4) Despedir un empleado o discriminar de otra forma en su contra a causa de que ha presentado cargos o dado testimonio bajo la presente acta.
- 5) Negarse a las tratativas colectivas con los representantes de sus empleados, sujetas a las provisiones del artículo 9 a).

Se acordaba a los delegados debidamente elegidos por una mayoría de trabajadores, la exclusiva representación de los empleados en un grupo unitario apto para las tratativas colectivas. Cómo habría de hallarse constituido este grupo unitario —si por el empleador, el gremio, la planta o cualquier subdivisión de éstos— sería determinado por la Junta Nacional de Relaciones Laborales. Este último organismo, integrado por tres miembros nombrados por el Presidente, tendría a su cargo la administración de la ley.

Ninguna medida del New Deal ha sido tan mordazmente criticada como el Acta Nacional de Relaciones Laborales; ningún organismo del New Deal tan encarnizadamente atacado como la Junta Nacional de Relaciones Laborales. Tampoco trepidaron los empleadores en la posición de antagonistas, en ir más allá de la detracción y de la injuria. Lo registrado en materia de violaciones de la NLRA cometidas por ellos, da amplias pruebas de que estos defensores de la ley y del orden eran a su vez flagrantes transgresores. Ordinariamente, cuando un acta es aprobada por el Congreso y debidamente refrendada por el Presidente, se convierte en ley de la nación a menos que, y no antes, sea declarada inconstitucional por la Suprema Corte. Pero nuestros mejores ciudadanos invirtieron este procedimiento. Obrando sobre la base de los consejos de 58 abogados de la Liga de la Libertad, procedieron según la presunción de que la ley era inconstitucional. Hicieron todo lo posible, por intermedio de interdictos y toda clase de intrigas legales, para sabotear la acción de la junta tendiente a hacer observar la ley. Recién después del 12 de abril de 1937, fecha en que la Suprema Corte sostuvo la constitucionalidad del Acta, estuvo la junta en condiciones de llevar las cosas adelante*.

Frecuentemente se formuló la acusación de que el Acta era "unilateral", que concedía todo a los empleados y ataba completamente las manos de los patronos. Esto no se ajustaba a la verdad. El Acta restringía la conducta de los empleadores en sólo un aspecto: cuando se manifestaba en conflicto con el derecho de los trabajadores a la autoorganización y a las tratativas colectivas. El empleador aún seguía dominando a sus subordinados en todos los demás sentidos. Aún podía discriminar en contra de cualquiera de sus obreros, rebajar los salarios, introducir la aceleración, extender la jornada de labor, cerrar la planta y trasladarse a otra ciudad; realizar cualquiera o todas estas cosas por la razón que fuese,

* Lo que no pudieron hacer por su cuenta, después de 1936, los empleadores antiunionistas, un Congreso reaccionario lo hizo por ellos doce años más tarde con la sanción del Proyecto de Ley Taft-Hartley, que "alteró" el acta dejándola irreconocible. "Este proyecto de ley acarrearía un gran debilitamiento de nuestro movimiento sindical" dijo el presidente Truman en el mensaje que transmitió su veto al Congreso. Fue aprobado, pese a su veto, el 23 de junio de 1947.

excepto el antiunionismo. (Allí donde rigiese un convenio sindical, quizás el empleador se viera en la prohibición de efectuar la mayoría de estas cosas, pero sería ese convenio, no la ley, el que lo detuviera.) El Acta no reglamentaba íntegramente el campo de las relaciones empleador-trabajador. Se limitaba a proporcionar a los obreros una protección legal de sus derechos de autoorganización y tratativas colectivas.

De la lectura de las almidaradas declaraciones de nuestros capitanes de la industria, resulta difícil comprender por qué había de sancionarse en realidad una ley que otorgase protección legal a los trabajadores en cuanto a sus esfuerzos por organizarse.

Ninguna disputa entre el capital y el trabajo quedó del todo completa sin un bonito discurso pronunciado por el empleador diciendo que no se oponía en modo alguno a la sindicalización o a los convenios colectivos. Pero entre lo que estos empleadores decían y lo que hacían mediaba muchísima diferencia.

Lo que decían era invariablemente en términos de la "mancomunidad del capital y el trabajo". Lo que hacían quedó reflejado en las estadísticas del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, las cuales demostraron que, en la mayoría de las huelgas que se convocaron en este país, desde 1934 hasta 1937, los principales puntos en litigio no eran los salarios y las jornadas, sino asuntos pertinentes a la organización de los sindicatos y a su reconocimiento.

Lo que decían quedó ilustrado por las sedosas frases del señor Alfred P. Sloan, hijo: "La gerencia de la General Motors sostiene que no existe un real conflicto de intereses entre patronos y empleados... Los empleadores esclarecidos y los empleados esclarecidos comprenden que existe entre ellos una reciprocidad de intereses capaz de dictar la sabiduría de mantener el más alto grado de cooperación y de relaciones armoniosas."

Lo que hacían quedó ilustrado por el hecho de que esta "reciprocidad de intereses" no fue tan grande como para impedir que este "esclarecido empleador", la General Motors Corporation, pagase casi un millón de dólares a agencias de espionaje, en un período que abarcó dos años y medio, a fin de que le proporcionaran informes sobre las actividades sindicales de sus "esclarecidos empleados" ⁶.

Decían siempre que "estaban dispuestos en todo momento a discutir las cosas con sus hombres".

Pero, lo que hacían quedó manifestado en el fallo del juez supremo Hughes en el caso NLRB contra Jones & Laughlin: "La negativa a conferenciar y a negociar ha constituido una de las causas más prolíficas de disensión. Éste es un hecho tan sobresaliente en la historia de los disturbios laborales que es materia

apropiada de intimación judicial y no requiere citación de antecedentes.”

Dos años después de haberse sancionado el Acta Wagner, se duplicó el número de afiliados a los sindicatos. El salto producido desde el 10 por ciento de los trabajadores organizables en 1935, al doble de esa cifra en 1937, sólo en parte podía atribuirse a la NLRA. Debióse, en gran medida, a la aparición, en el escenario sindical, del Congreso de Organizaciones Industriales (Congress of Industrial Organizations, CIO), y al énfasis que éste adjudicó al unionismo industrial, en lugar de la tradicional política de unionismo gremial de la Federación Norteamericana del Trabajo. La ola de nuevo unionismo que invadió a Gran Bretaña en 1889, tuvo aquí su parangón después de 1935.

Venía con largo retraso. La organización del obrero especializado exclusivamente, quizás se haya adecuado al cuadro industrial del siglo XIX, pero decididamente no convenía al de la cuarta década del siglo XX. El incremento de la maquinaria y la resultante nivelación de la pericia había tornado anticuada la vieja política de la unión gremial. En las industrias de producción en masa, el sistema en serie había borrado casi por completo los límites dentro de los cuales se habían confinado anteriormente las diversas especialidades. Henry Ford, en su libro “My Life and Work”, indicó hasta qué punto se había eliminado la especialización como factor esencial de la producción. En la obra citada declaró que el 43 por ciento de todas las tareas que se cumplían en su planta, no requerían más de un día de adiestramiento, el 36 por ciento, de un día a una semana, el 20 por ciento entre una semana y un año, y sólo un 1 por ciento un plazo no menor que un año. Deberían haber sido claras para los líderes sindicales las implicaciones que éstos cambios en la industria entrañaban en cuanto a la técnica de organización y a la política a sustentar.

Fueron claras para unos pocos. Estos pocos presentaron una resolución minoritaria en la convención de 1935 de la AFL, que decía en parte: “Declaramos que ha llegado el momento en que el sentido común exige que las políticas de organización de la Federación Norteamericana del Trabajo sean amoldadas para llenar las necesidades de la hora presente. En las grandes industrias de producción en masa y en aquellas en las cuales los obreros son mecánicos mixtos y están especializados en y dedicados a clases de trabajo que no los califican enteramente para la afiliación en uniones gremiales, la organización industrial es la única solución... Las pretensiones jurisdiccionales sobre pequeños grupos de obreros de estas industrias impiden la organización, al engendrar el temor de que una vez organizados, los trabajadores de estas plantas serán separados, destruyéndose la unidad de acción y su poder económico al requerir que diversos grupos se transfie-

ran a uniones nacionales e internacionales, organizadas según lineamientos gremiales.”

Los firmantes de la resolución minoritaria no adivinaban. Sabían de qué hablaban. Se había realizado un débil esfuerzo por organizar a los desorganizados en las industrias de producción en masa y había fracasado. Y esto había acaecido porque el propósito que se escondía tras el “impulso”, no había sido organizar uniones poderosas allí donde no existiesen, sino preferentemente adherir afiliados adicionales que engrosaran uniones gremiales ya constituidas. Aplicóse el método de hacer entrar a los trabajadores de las industrias de producción en masa, a locales federales, directamente afiliados a la AFL y controlados por su consejo ejecutivo. Tales locales federales eran considerados por los líderes de la AFL como incubadores de uniones gremiales. Cuando, a raíz de los esfuerzos de empeñosos organizadores de las filas obreras, se había hecho salir del cascarón a una pollada de afiliados en el ámbito de un local federal, solían entonces los funcionarios gremiales invadir el local y dividir sus miembros, fundándose en la jurisdicción gremial. El resultado era desastroso, el local federal se destruía; los miembros transferidos, desilusionados, se retiraban de “su” nueva unión gremial y trabajadores recientemente organizados quedaban de nuevo desorganizados.

En la convención de 1935, un delegado tras otro refirió la misma historia. El delegado Lilly, de la Unión de Obreros Distribuidores de Gas, Nº 15268: “...Venimos nosotros y organizamos nuestra industria y luego han venido los gremios de ustedes y han exigido su libra de carne. A mí mismo me tocó esa experiencia en carácter de presidente de mi local. Nosotros habíamos organizado a estos hombres y aparecieron después los gremios y exigieron que ellos les fuesen entregados dentro de un plazo de tres meses. Ni uno solo de los que le quitaron a mi sindicato pertenecía a unión alguna, pero mataron mi sindicato.”

El delegado Addes, de la Unión Internacional, y de los Trabajadores Automovilísticos Unidos de Norteamérica: “Cuando organizamos por primera vez nuestro local entramos en disputa con los mecánicos. Trabajamos juntos durante un tiempo hasta que quisieron tomar posesión de todo el mundo, dejándonos los barrenos de las plantas. Una vez que hicimos entrega de nuestros hombres a la unión de mecánicos, ¿qué sucedió? No hay un solo miembro que esté en buena relación con el sindicato local.”⁸

El delegado Mortimer, de los Trabajadores Automovilísticos Unidos: “...Todo parece muy bien a ciertas uniones gremiales que insisten en un determinado procedimiento que vienen siguiendo desde que Colón descubrió América, pero las cosas han cambiado y aquello que considerábamos bueno treinta o cuarenta años atrás, ya no lo es en la actualidad. Ninguno de los caballeros presentes

pensaría concurrir aquí en una carreta tirada por bueyes, pero eso esperan de nosotros. No cabe duda alguna; señores, la industria automovilística va a ser organizada, si no por nosotros, entonces por algún otro, porque la presión económica en la industria es tan grande, tan terrible, que impulsa inexorablemente a todos los trabajadores a la organización. No entrarán en organizaciones gremiales por cuanto abrigan la creencia —y, a mi entender, están en lo cierto— de que el unionismo gremial significa confusión en la industria.”

Dichos delegados, trataron, uno tras otro, de señalar que la política de organización de la AFL, sobre la base de lineamientos de unión-gremio no funcionaba en lo concerniente a las industrias de producción en masa. Abogaban en favor del derecho a organizar a todos los obreros de una industria dentro de una sola unión, con prescindencia de las faenas que cumpliesen, las herramientas que usaran o los materiales con que trabajaran. Argumentaban en defensa del sindicalismo industrial. Suplicaban a los dirigentes de la AFL que modificasen su tipo de organización para adecuarse al cambio que se había operado en la industria.

En realidad, lo que debía modificarse era más bien la teoría y no la práctica de la AFL. Puesto que ésta no era, y había dejado de serlo desde hacía algún tiempo, una organización exclusivamente gremial. Muchas de las uniones de la AFL habían descubierto en el pasado que, a fin de subsistir de algún modo, debían adoptar alguna forma de organización industrial. En fecha tan alejada como el año 1915, un estudio efectuado por Theodore Locker reveló que, de un grupo de 133 uniones nacionales, la mayoría de las cuales se hallaban afiliadas a la AFL, únicamente 28 podían denominarse con justicia uniones gremiales puras. Otro estudio, realizado en 1939 por David J. Saposs, principal economista de la NLRB, indicó que sólo 12 de entre 85 uniones nacionales pertenecientes a la AFL (otras 17, que comprendían empleados del gobierno, de ferrocarriles y pilotos de líneas de aviación, no fueron examinadas porque la junta no tenía jurisdicción sobre ellas), podían clasificarse como estrictas organizaciones gremiales. Entre éstas figuraban la Asociación Protectora de Papeleros de Hilo, la Unión Internacional de Oficiales Herradores de los Estados Unidos y Canadá, y la Unión Internacional de Esquiladores de Ovejas. El número total de afiliados de estas 18 uniones, tan sólo 25.800, señalaba el hecho de que la artesanía en sí ya no revestía importancia alguna en la industria moderna.⁹

Las restantes 73 uniones representaban todos los estadios de desarrollo que iban desde el gremio múltiple (por ejemplo, la Unión Internacional Norteamericana de Enladrilladores, Albañiles y Estuquistas), y, pasando por el semiindustrial (por ejemplo, la Hermandad Internacional de Obreros de la Electricidad), llegaban

hasta el industrial (a saber: la Unión Industrial de Trabajadores del Tabaco). Las cifras relativas al número de afiliados en el año 1938 eran las siguientes:

Gremios múltiples	458.300
Semiindustriales	814.800
Industriales	815.600

Pero, aun cuando la AFL había estimado necesario el compromiso con el principio de la unión-industrial, seguía pensando en términos de la filosofía unión-gremio. En la convención del año 1935, Daniel J. Tobin, dirigente de la Internacional de Tronquistas, expresó el sentimiento del liderazgo con viejas tendencias, según las palabras que a continuación se transcriben: “A nosotros se nos dio una carta constitucional —una carta constitucional emanada de la Federación Norteamericana del Trabajo— y Gompers, McGuire, Duncan... y los otros dijeron: ‘Construiréis sobre la roca de la autonomía de los oficios —de los oficios profesionales— la iglesia del movimiento obrero y no prevalecerán en su contra ni las puertas del infierno ni el industrialismo gremial.’”¹⁰

No importaba que “la iglesia del movimiento obrero” estuviese en peligro de cisma y colapso. No importaba que, en la práctica, en alguna medida, muchas de las más poderosas uniones de la AFL hubiesen abandonado “la roca de la autonomía de los oficios, de los oficios profesionales”, en procura de la peña más realista del sindicalismo industrial. El liderazgo seguía aferrándose empecinadamente a su ideología de unión-gremio. ¿Por qué? La razón de esa obcecada negativa a arrojar por la borda una filosofía que ya no podía prestar servicio al movimiento obrero, estribaba en que su filosofía de unión-gremio servía los intereses del atrincherado liderazgo que controlaba la AFL. Vale decir, lisa y llanamente: los dirigentes que sustentaban las viejas tendencias ocupaban buenos cargos y querían conservarlos. Ya sea consciente o inconscientemente, les preocupaba más la tenencia de sus puestos que sus funciones como organizadores de los obreros. Su poder y su seguridad quedaban claramente expuestos al riesgo ofrecido por el sindicalismo industrial y por una gran afluencia de nuevos miembros, integrantes de nuevas uniones fuera de la subordinación a su control. Las uniones gremiales no podrían medirse con las gigantescas organizaciones industriales en las votaciones que tuviesen lugar en las convenciones anuales de la AFL. Estos líderes no habrían formulado objeción alguna en lo relativo a la organización de millones de trabajadores sobre la base de lineamientos industriales, dentro de sus uniones o sujetos a su control; lo que los tenía inquietos y provocaba su oposición era la posibilidad de que millones de trabajadores se organizaran formando uniones libres de su control. Si les hubiesen concernido menos sus propios

intereses creados y más las necesidades de los obreros, no habrían rehuido la tarea de organizar a los desorganizados.

Afortunadamente había algunos antiguos, capaces y experimentados dirigentes que no soslayaron esa tarea. Percibieron que la organización de los desorganizados era algo necesario y posible; fueron lo bastante perspicaces como para comprender que, a menos que se cumpliese esa misión, la fortaleza y la seguridad de las uniones existentes resultarían socavadas; fueron lo suficientemente imaginativos para modificar su política y sus tácticas, adaptándolas a los tiempos de transición. Estos líderes del bloque unión-industrial entablaron una valiente batalla en favor de su causa, durante la convención del año 1935. Intentaron despertar en los delegados un espíritu de acción, por intermedio de la resolución con la cual indicaban el fracaso que había redundado de la inacción: "El hecho de que, después de 55 años de actividad y esfuerzos, hayamos enrolado bajo la bandera de la Federación Norteamericana del Trabajo aproximadamente tres millones y medio de afiliados de entre los treinta y nueve millones de obreros organizables, trasunta una condición que habla por sí misma."

Pero el liderazgo reaccionario ganó la partida. La resolución minoritaria que reclamaba una agresiva campaña de organización, sobre la base de lineamientos de uniones industriales en las industrias de producción en masa, fue derrotada por una votación de 18.024 sufragios contra 10.933.

No obstante, los hombres que creían en el sindicalismo industrial se negaron a aceptar la derrota. Si el liderazgo reaccionario de la AFL no quería acompañarlos en la tarea de organización que pedía a gritos su ejecución, entonces procederían a cumplirla ellos mismos. El 10 de noviembre de 1935, tres semanas después de levantarse las sesiones de la convención, anunciaron la formación de la Comisión de Organización Industrial (Committee for Industrial Organization, CIO).

La primera declaración oficial de la comisión estableció que su propósito era "alentar y promover la organización de los trabajadores desorganizados en la producción en masa y en otras industrias, sobre una base industrial... intensificando en todas formas los esfuerzos de los grupos de obreros de las industrias del automóvil, del aluminio y de la radio y muchas otras comprendidas en el orden de la producción en masa, con el objeto de hallar ubicación dentro del movimiento laboral organizado, según lo representado por la Federación Norteamericana del Trabajo"¹¹.

Había nacido la CIO. Comenzaba una nueva era en la historia del trabajo norteamericano.

Los obreros del caucho, de la industria automovilística, del vidrio, del acero, de la radiodifusión, de las empresas envasadoras, del cemento, habían estado clamando por la organización. Ahora la conseguirían, por fin. Se unieron a la CIO.

Entraban ahora a raudales en sindicatos de su propia elección, abarcados por la CIO, obreros de industrias en las cuales jamás se había pensado antes en el unionismo. Los obreros no ocupados en trabajos manuales, los obreros agrícolas, los dependientes de comercios al por menor, los obreros profesionales, todos fueron arrollados por la ola de unionismo militante y se plegaron a la CIO.

Transformáronse las ciudades del acero, las ciudades textiles, las ciudades del caucho, lugares en que las compañías habían sido dueñas de las fábricas, de los almacenes, de las viviendas, de las iglesias, de las escuelas, de los periódicos, de los políticos. El trabajo hablaba con voz potente, una voz lo bastante alta como para ser oída: y decía **Uníos a la CIO**.

Nunca se había visto nada igual en Norteamérica. El movimiento cobró características de cruzada: **Uníos a la CIO**.

La CIO se propuso organizar a los desorganizados, brindar el unionismo a los obreros de la producción en masa. Y lo hizo. Los hasta entonces inconquistables baluartes del antiunionismo —el acero, la industria automovilística, el caucho— fueron asaltados y conquistados.

En 1935, antes de la CIO, de aproximadamente 800.000 obreros comprendidos en las acedurías, sólo 9.200 estaban organizados; en 1937, después de la CIO, habíanse organizado 500.000.

En 1935, antes de la CIO, entre más o menos 500.000 obreros de la industria automovilística, únicamente 35.000 se encontraban organizados; en 1937, después de la CIO, 375.000 se habían organizado.

En 1935, antes de la CIO, entre cerca de 120.000 obreros del caucho, meramente 3.500 se hallaban organizados; en 1937, después de la CIO, habíanse organizado 75.000.

Cuando en noviembre de 1935 instituyóse por primera vez la CIO, su esperanza había sido organizar según lineamientos industriales, dentro de la AFL. No albergaba deseo alguno de crear un movimiento separado, aparte de la AFL. Pero el consejo ejecutivo de esta última no quiso las cosas de esa manera. Trató primero de "disciplinar" a la comisión, luego la suspendió y finalmente la expulsó.

Algunos líderes de ambos bandos hicieron esfuerzos por zanjar la disputa, pero no dieron resultado. En el año 1938, en Pittsburgh, las uniones afiliadas a la CIO convocaron su primera convención constitucional. En el curso de ésta cambiaron su nombre, el cual, de Comisión de Organización Industrial pasó a ser Congreso de Organizaciones Industriales.

El cambio de nombre fue significativo. Implicaba que los líderes de la CIO ya no se consideraban una comisión comprendida en el seno de la AFL. La brecha se había ensanchado. Formaban

ahora una organización separada. La casa del trabajo quedó dividida.

Prosiguieron las tentativas para conciliar a las dos organizaciones, pero fracasaron. Los líderes no podían prestar su conformidad a los términos bajo los cuales se aceptaría el ingreso de las uniones de la CIO a la AFL. La separación desolaba a los partidarios del movimiento laboral y a los elementos que componían las filas de ambas organizaciones; la tarea de organizar a los desorganizados haciendo frente a la oposición patronal, ya era de por sí bastante difícil para ambos grupos sin el añadido de una guerra entre los dos.

Pero, a pesar de la división, el movimiento laboral conquistó muchos miembros. Las predicciones de quienes creían en el sindicalismo industrial se tornaron ciertas y el movimiento laboral en conjunto fue fortalecido por la organización de los inexperimentados.

El éxito de la CIO produjo el efecto de un llamado de atención sobre los dirigentes de la AFL, y éstos tuvieron que superar su indolencia, tuvieron que obrar ahora en la forma que antes no habían querido poner en práctica, tuvieron que prestar atención a los obreros inexperimentados, así como a los experimentados y organizar según lineamientos industriales al igual que según lineamientos gremiales. Tu vieron que variar sus métodos para adaptarlos a las modificaciones que se habían operado en la industria.

De manera que el número de afiliados a la AFL se multiplicó merced a la CIO. En 1939, su año cumbre, por primera vez desde 1920, la AFL informó que contaba con más de cuatro millones de miembros.

Las cifras de la tabla que reproducimos más abajo gritan la historia del crecimiento del Movimiento Laboral Norteamericano desde 1935:

	1935	1937	1945
Obreros organizables	37.000.000	38.000.000	50.000.000
En la AFL	3.000.000	3.000.000	7.000.000
En la CIO	—	4.000.000	6.000.000
En las fraternidades ferroviarias y uniones independientes	700.000	500.000	* 1.700.000
Total de obreros organizados	3.700.000	7.500.000	14.700.000
Porcentaje de obreros organizados	10 %	20 %	30 %

* De este número, 600.000 eran miembros de los Obreros Mineros Unidos que se convirtió en unión independiente en el año 1942, cuando John L. Lewis la retiró de la CIO. En enero de 1946, los Obreros Mineros Unidos ingresaron nuevamente en la AFL, de la cual se habían retirado al instaurarse la CIO 12.

En lo que atañe a los beneficios que aportó a los trabajadores del

país, la Ley de Jornal-Hora revistió casi tanta importancia como el Acta Wagner. Millares de niños en edad escolar trabajaban en los campos, las minas y las fábricas; centenares de miles de obreros eran sometidos a largas horas de labor, recibiendo en pago sueldos de hambre. Aquellos empleadores residentes en los Estados progresistas que habían puesto en vigor leyes equitativas de trabajo, a menudo se veían malvendidos en el mercado por inescrupulosos explotadores del obrero que se retiraban a los Estados atrasados donde no existían restricciones. La Ley de Jornal-Hora, al establecer "normas de trabajo justas" para todo el país, remedió en cierta medida la situación, dentro de las industrias dedicadas al comercio interestatal.

La ley fijaba una base para los jornales y un tope para las horas. Se contemplaron en lo que respecta al primer año —del 24 de octubre de 1938 al 24 de octubre de 1939— salarios mínimos de 25 centavos de dólar la hora, de 30 centavos, por espacio de los seis años siguientes y, en lo sucesivo, de 40 centavos.

Se ajustaron las jornadas máximas para el primer año, en 44 horas semanales, en 42 semanales para el segundo y, a partir de entonces, en 40 semanales. Se podía trabajar más horas pero debería pagarse por ellas el salario correspondiente, más la mitad por tiempo extra.

El empleo de adolescentes menores de 16 años en cualquier ocupación, y de jóvenes entre 16 y 18 años de edad en tareas expresamente consideradas peligrosas o insalubres, fue declarado ilegal.

Dentro de sus alcances se trató de una ley buena pero, como de costumbre, no llegaba lo bastante lejos. No amparaba a todos los trabajadores. Dado que el Congreso, en esta esfera de acción, sólo estaba facultado para sancionar leyes relacionadas con aquellos trabajadores comprendidos en el comercio interestatal, los involucrados en el comercio interno de los Estados deberían aguardar una protección hasta que fuesen aprobadas leyes estatales de Jornal y Hora, cosa que probablemente demandaría una larga espera. Existían, además, amplias exenciones que reducían aún más el número de trabajadores que habrían de beneficiarse con el Acta. Entre los exceptuados, tanto de las provisiones de la ley relativas a las horas cuanto a las de los jornales, figuraban: los marineros, los pescadores, los ejecutivos, los trabajadores rurales (incluso los adolescentes de más de 14 años), y las personas empleadas "dentro del área de producción" en el manipuleo, envasamiento, o preparación para el mercado de productos agrícolas y procedentes de la horticultura. Negábase así protección precisamente a la gente más necesitada de los beneficios de la ley, los trabajadores rurales. Hacer cumplir la ley planteaba un problema difícil. Cerca de 11 millones de obreros se hallaban cubiertos por ella. El cuerpo de

funcionarios que tuvo a su cargo el manejo de las reclamaciones de violación por empleadores defraudadores fue, en un principio, tristemente inepto. Su tarea era abrumadora. Aparte de los patronos que no abrigaban la menor intención de obedecer la ley, había otros que trataban por todos los medios posibles de crear a la fuerza exenciones para sí.

Determinados empleadores pensaban que, teniendo que abonar el mínimo de 25 centavos, se verían compelidos a renunciar a los negocios, cuando, en realidad, sencillamente estarían obligados a reorganizar su empresa sobre la base de lineamientos más eficientes. Mientras pagasen jornales bajos podrían obtener una ganancia pero sus plantas funcionarían en forma ineficaz. En su caso, la pena que les cupo por elevar los jornales, fue un planeamiento un poco mejor, nada más.

Había otros en posición de pagar el mínimo, pero que no se mostraban dispuestos a ello. La industria del tabaco aportó un ejemplo. Las utilidades eran elevadas, los salarios bajos. Algunas de las fortunas más cuantiosas de Norteamérica habían provenido de la industria del tabaco; sin embargo, las compañías tabacaleras no querían aumentar los jornales de sus obreros a 25 centavos la hora. Preferían cerrar sus fábricas y luchar por la exención, fundándose en un tecnicismo legal. El *New York Times* de fecha 25 octubre de 1938, informó:

30.000 OBREROS DEL TABACO EN LA CALLE

Raleigh, N. C., 24 oct. (AP) — La Ley Federal de Jornales y Horas dio hoy por resultado el cierre de muchas plantas ocupadas en el despalillado del tabaco. En forma extraoficial se estima que los obreros despedidos suman 30.000.

En todo el distrito del secado del tabaco, las fábricas prefirieron suspender las actividades y no pagar el salario mínimo implantado por la ley.

Un procurador manifestó que los fabricantes de tabaco litigarían, en petición dirigida a los funcionarios encargados del cumplimiento de la ley, alegando que las operaciones de despalillado y secado constituyen parte de la preparación de un producto agrícola para el mercado, y, de consiguiente, se encuentran exceptuadas de las provisiones relativas al comercio interestatal.

¿Es que el hecho de pagar el jornal mínimo habría acarreado la ruina de estas compañías? ¿Acaso habría cercenado desmesuradamente sus beneficios el otorgamiento a sus obreros de 25 centavos la hora? No, a juzgar por un informe emanado de la Oficina de Mujeres del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, que realizó en 1934 un estudio referente a "Jornadas y Estipendios en Fábricas Despalilladoras de Tabaco". De acuerdo con el citado informe: "El costo de la mano de obra representa comparativamente una parte tan reducida de los costos totales de producción que podría elevarse el nivel de los salarios sin obrar apreciable dife-

rencia en la industria." Una fábrica despalilladora que contaba con dos mil empleados había producido en una semana "algo más de 3.000.000 de libras de hojas despalilladas, o sea el suficiente tabaco para un billón de cigarrillos, siendo el costo de estas operaciones menor que un centavo por libra de tabaco preparado o menor que un décimo de centavo por paquete de 20 cigarrillos"¹³.

¿Cuál era esa formidable cantidad que motivaba la enconada lucha de los empleadores por eludir su pago? Veinticinco centavos la hora. Por un período de 44 horas esto significaba un salario de \$ 11 semanales. Si el obrero era lo bastante afortunado como para que se lo empleara a lo largo de todo el año, ese salario importaba \$ 572 anuales. Suma que venía a representar menos de un tercio de la cantidad que los expertos del gobierno habían estimado menester para alimentar, vestir y cobijar decentemente a una familia.

El efecto inmediato de la ley demostró hasta qué punto era necesaria la reforma que originaba. Millones de obreros quedaron fuera de sus alcances. Otros millones fueron exceptuados de sus provisiones. Sin embargo, se calculó que, en el curso del primer año de vigencia, alrededor de 750.000 trabajadores que habían estado recibiendo menos de 25 centavos la hora obtuvieron un aumento de paga; y aproximadamente 1.500.000 obreros cuyas horas de labor habían sobrepasado las 44 semanales, disfrutaron de un acortamiento de jornada. Si la ley no hizo nada más, al menos logró acreditarse estos resultados.

La Ley de Jornal-Hora y el Acta Wagner explicaban en parte el apoyo que la gente común había prestado a Roosevelt en el transcurso de sus dos primeros períodos de gobierno. Porque el Presidente, desde el comienzo mismo, se había propuesto una meta que iba más allá del exclusivo objetivo del funcionamiento del capitalismo. Quería hacerlo funcionar en forma más tolerable para la vasta mayoría de la población. Los ricos le concedieron su respaldo en lo tocante a la primera finalidad y lo combatieron respecto de la segunda. Los pobres lo apoyaron en ambas. Los grandes industriales brindaron su sostén a aquellas leyes del New Deal (por ejemplo, la ARN) que ayudaban a restablecer los valores de la propiedad; atacaron a las leyes del New Deal (a saber: la seguridad social) que ayudaban a restituir los valores humanos. Hacia 1935, habían recobrado el aliento y gritaban públicamente su oposición al New Deal. En la época de la campaña electoral de 1936, hicieron cuanto estuvo en su poder para derrotar a la administración que los había salvado, pero que, al propio tiempo, se había atrevido a iniciar leyes de reforma social y laboral. En su discurso inaugural de la campaña de 1936, pronunciado el 29 de setiembre, Roosevelt apeló a una parábola que resumía la situación:

Hoy, la mayoría de las personas de los Estados Unidos recuerda el hecho de que el hambre fue alejado, de que los hogares y granjas se salvaron, se reabrieron los bancos, subieron los precios de las cosechas, revivió la industria y se dejaron de lado las peligrosas fuerzas subversivas a nuestra forma de gobierno.

Unas pocas personas —sólo unas pocas— maldispuestas a recordar, parecen haber olvidado esos días.

En el verano de 1933, un anciano y pulido caballero que lucía sombrero de copa cayó al agua desde lo alto de un muelle. No sabía nadar. Un amigo corrió a lo largo del muelle, se zambulló por el parapeto y lo arrastró fuera; pero el sombrero de copa se había alejado, flotando con la marea. Una vez que el anciano fue reanimado, manifestó efusiva gratitud. Elogió a su amigo por haberle salvado la vida. Hoy, tres años más tarde, el anciano riñe a su amigo porque el sombrero de copa se perdió¹⁴.

La aplastante victoria del New Deal en los comicios, demostró que la "mayoría de las personas de los Estados Unidos", ciertamente recordaba que Roosevelt había buscado mejorar sus condiciones. Sus millones de votos evidenciaron que lo seguían en su desafiante declaración de la víspera de las elecciones: "Recién hemos comenzado a luchar."

NOTAS

1. New York Times, enero 21, 1937.
9 Questions and 9 Answers, folleto, Autoridad de Viviendas de los EE. UU., Government Printing Office, Washington, D. C., pág. 10.
Ibid.
Ibid.
"Housing and Your Community", prospecto, Autoridad de Viviendas de los EE.UU., Government Printing Office, Washington, D. C., pág. 2.
2. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. II (1933), pág. 122.
3. Cf. "Para mantener el Agua en los Ríos y la Tierra en el Suelo", Government Printing Office, Washington, D. C., 1938. También folleto publicado por Autoridad del Valle del Tennessee.
Lilienthal, David. E., TVA: Democracy on the March, Harper & Brothers, Nueva York, 1944, págs. 18, 19.
4. Roosevelt Franklin D., op. cit., Vol. II (1933), p. 93.
5. New York Times, Nov. 2, 1938.
6. Audiencias ante una Subcomisión de la Comisión de Educación y Trabajo, Senado de los EE. UU., Congreso 75, 1ª Sesión, Parte 7, Government Printing Office, Washington, D. C., 1937, pág. 2509.
Cf. Huberman, Leo, The Labor Spy Racket, Modern Age, Nueva York, 1937, pág. 6.
7. NLRB v. Jones & Laughlin, 301 U.S. 1.
Ford, Henry, en colaboración con Crowther, Samuel, My Life and Work, Doubleday, Page, Nueva York, 1926, pág. 110.
8. Reports of the Proceedings of the Fifty-Fifth Annual Convention of the American Federation of Labor, 1935, págs. 523, 524.
Ibid., pág. 724.
Ibid., pág. 732.

9. Ibid., pág. 734.
Saposs, David J., "Structure of A. F. de L. Unions", Labor Relations Reporter, mayo 15, 1939, pág. 6 en adelante.
10. AFL. Proceedings, op. cit., pág. 659.
11. Ibid., pág. 523.
A. F. of L. vs. CIO, the Record, folleto Federación Norteamericana del Trabajo, Washington, D. C., noviembre 1939, pág. 8.
12. Huberman, Leo, The Truth About Unions, Reynal & Hitchcock, Nueva York, 1946, pág. 113.
13. "Jornadas y Estipendios en Fábricas Despalilladoras de Tabaco", Departamento de Trabajo de los EE.UU., Boletín de la Oficina de Mujeres, No 127, Government Printing Office, Washington, D. C., pág. 18 (Subrayado del autor del presente libro).
14. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. V (1936), pág. 385.

**"SE ESTÁ PROPAGANDO EN EL MUNDO LA EPIDEMIA
DE LA ILEGALIDAD"**

Después de 1933, los asuntos mundiales denotaron una conmoción y una exacerbación de pasiones no igualadas en intensidad en ningún otro momento desde 1918. La guerra no era ya una borrosa memoria del pasado lejano o un vago temor respecto del futuro remoto, sino algo acerca de lo cual se esperaba leer en los periódicos y escuchar en los noticiosos radiales, en cualquier instante del día o de la noche. Y, si bien Norteamérica se encontraba separada de los escenarios inmediatos del conflicto por la presencia de dos océanos, tranquilizadamente anchurosos, estaba vinculada por mil lazos a los acontecimientos que precipitaban a los pueblos de dos continentes en la guerra. La política exterior de Norteamérica constituía ahora una cuestión de vital incumbencia, no sólo para todo el mundo, sino también para sí misma.

A los ojos del pueblo norteamericano el problema capital de la política exterior planteaba el siguiente interrogante: ¿Cuál será la forma mejor de mantener al país fuera de la guerra? Al igual que en otros países, los años de posguerra habían levantado una ola creciente de sentimiento antibélico. Las lecciones de la última conflagración habían causado honda impresión en el pueblo. La guerra se había identificado con la especulación y el patriotismo. El surgimiento del fascismo en Italia y Alemania y la ascendente anarquía internacional, desde 1933 hasta 1940, no hicieron más que redoblar la determinación del pueblo norteamericano a permanecer excluido de la guerra.

En algunos sectores gozó de preeminencia la solución del aislacionismo o sea tener el menor contacto posible con Europa y el Lejano Oriente. En apoyo de este criterio había mucho que decir. La implicación en el último conflicto bélico no había aportado ningún bien al pueblo norteamericano. Nuestros ex aliados habían renunciado a sus deudas. Habían impuesto un tratado de paz que, en parte, había resultado responsable de ulteriores eventos trágicos. La Comisión Nye había denunciado, de una vez para siempre, en toda su crudeza, las maniobras de los fabricantes de armas y los intereses financieros que tanto habían tenido que ver con nuestra entrada en la guerra, en el año 1917. Las técnicas de

propaganda de las potencias extranjeras en los primeros años de la pasada guerra, habían sido publicitadas al punto de aumentar el innato escepticismo de los norteamericanos con relación a los asuntos foráneos.

Cualquier programa de colaboración con potencias extranjeras estaba condenado a ser visto con sospechas, desde que estas potencias, de por sí, se hacían sospechosas. Los obstáculos que impedían trabajar junto con Inglaterra y Francia se veían realizados por su conducción de los asuntos extranjeros, la cual llevaba a los norteamericanos a preguntarse qué se proponían realmente. Tratabase de países emplazados directamente en la línea de ataque, que, ostensiblemente, derivarían todas las ventajas posibles y nada tendrían que perder del esfuerzo concertado para contener a los agresores. Sin embargo, no sólo se abstendrían de obrar a los efectos de resistir la agresión, sino que en verdad la alentaban. El profesor Arnold Toynbee, el renombrado especialista del Real Instituto de Asuntos Internacionales de Londres, condensó el objetivo de la política anglofrancesa, durante los cruciales años que siguieron a 1933, en las palabras que transcribimos a continuación: "...las Potencias democráticas querían retener, intacta, la totalidad de las grandes posesiones que les pertenecían... En la práctica, las Potencias pacíficas se internaron lejos, en compañía de las Potencias rapaces, por el camino de la connivencia o inclusive del verdadero contubernio, con la tácita política de mantener la paz entre todas las Grandes Potencias, otorgando virtualmente licencia a la agresión, a expensas de terceros más débiles, y en su angustiado culto por la Paz, sacrificaron sobre el altar de ésta tanto los nuevos principios como las viejas tradiciones".¹

¿De qué servía el intento de hacer algo cuando los países que más favorecidos resultarían por un bloque unido de rechazo a la agresión, eran los menos dispuestos a integrarlo y sólo aguardaban la oportunidad de acuchillarnos por la espalda, en retribución de nuestros esfuerzos?

Finalmente, los aislacionistas argüían que, dentro de nuestro país, teníamos bastantes problemas que afrontar antes que quemarnos los dedos en el exterior. Contábamos con millones de desocupados. Padeíamos una crisis agraria crónica. Nuestra economía acusaba urgente necesidad de una cabal revisión. Europa y Asia estaban desahuciadas. Era inútil tratar de rescatarlas. Mejor ocuparnos de lo nuestro y salvarnos.

Pero la contraparte también esgrimía argumentos poderosos. Norteamérica jamás podría aislarse completamente de lo que venía ocurriendo en el resto del mundo. Éste configuraba demasiado por entero una unidad económica y social para que nosotros estuviésemos en condiciones de desvincularnos, así como así. Lo que acaeciese en el exterior indefectiblemente afectaría a Norteamé-

rica. Teníamos inversiones en el extranjero. Teníamos un comercio exterior que no podía descartarse sin intensificar nuestros propios problemas económicos. El aislamiento no propendería a curar nuestros males económicos, quizás los empeorara.

Por más que quisiésemos aislarnos del mundo, el mundo no se aislaría de nosotros. Si no se ponía freno a la agresión, ésta tal vez terminara por amenazar nuestra propia seguridad. Acaso fuese más fácil detener la guerra, tomando la iniciativa en un racional programa de paz, que mantenerse apartado una vez que aquélla principiara. Y acaso este procedimiento diera origen a un menor desgaste de esfuerzos y energía que el exigido para contrarrestar las repercusiones adversas de la guerra cuando ésta estallase.

Además, en la enumeración de las razones aducidas en apoyo de esta tesis, figuraba el argumento de que nosotros nos hallábamos, por encima de cualquier otro país, en mejor posición para tomar la iniciativa. Teníamos menos que arriesgar. Las probabilidades de vernos mezclados en una guerra eran menores. Nuestro enorme poder económico podía ser usado como instrumento para confinar la agresión, sin que tuviésemos que inquietarnos por el problema de recurrir a la acción militar. Estaríamos, así, en posesión de un arma que haría pensar dos, si no tres veces, a los agresores actuales y potenciales. Si se enteraban por anticipado de que sus exportaciones se excluirían del mercado ofrecido por los Estados Unidos, que se le negarían los productos de la industria norteamericana, ello, de por sí, constituiría una poderosa disuasión. Y si las víctimas, actuales y potenciales, de la agresión, podían contar con nuestro apoyo económico, su resistencia resultaría inmensamente fortificada. Una ayuda nuestra a España Leal quizás preservara a la democracia y modificara la historia de Europa.

Por añadidura, tal vez no fuese correcto asumir que nada de lo que pudiésemos hacer afectaría la política de Inglaterra y Francia. Después de todo, había en estos países muchos grupos más que insatisfechos con la política exterior, negligente y alevosa, de sus gobiernos. Una iniciativa nuestra aumentaría indudablemente la presión sobre Chamberlain y Daladier a fin de que corrigieran sus métodos, o renunciasen. Ninguno de los dos, ni Chamberlain ni Daladier, podía darse el lujo de evidenciar ante el pueblo inglés o el francés, que seguía un rumbo diametralmente opuesto al de Norteamérica. Hasta ellos tenían que rendir tributo, de labios para afuera, a las espléndidas declaraciones del presidente Roosevelt.

Y, en conclusión, si no había esperanza para Europa y Asia, ¿la habría acaso para nosotros? ¿Obraban las leyes de Dios y de los hombres en forma distinta sobre toda América? ¿No eran los conflictos de Europa y Asia resultado de causas que aquí también actuaban? Lo que generaba el progreso de esos continentes, moti-

vaba tal vez el progreso del nuestro, siendo así meramente cuestión de un esclarecido autointerés iniciar y aplicar el tipo de programa mejor concebido para conservarnos en paz.

He aquí las alternativas racionales. Ya sea intentar retirarnos, todo lo materialmente factible, de los asuntos mundiales, o participar, consciente y activamente en ellos, con el declarado objetivo de tornar, en la medida de nuestras posibilidades, bien difíciles las cosas —sin recurrir a la guerra— para los agresores, y lo más sencillas que pudiésemos para los “agredidos”.

Ninguno de los dos caminos fue adoptado.

Nuestra política exterior era el producto de todo un complejo de fuerzas en pugna. Ni nuestra masa obrera, por un lado, ni el mundo de los negocios por otro, apoyaron de modo firme ningún programa definido. Ciertos intereses financieros querían que fuésemos mucho más allá de lo que jamás habíamos llegado en dirección de un refrenamiento del poder japonés; otros tenían sobrado que ganar con el comercio que nos ligaba a Japón, para hallarse dispuestos a apoyar tales medidas. Los intereses comerciales en su mayoría, aunque no todos, dieron muestras de frialdad, si bien no oposición, respecto de los intentos concertados con el propósito de resistir la expansión fascista en Europa. Los inversores norteamericanos se ubicaban en la posición de antagonistas, frente a la política del Buen Vecino, porque ésta podía poner en peligro sus operaciones en los países iberoamericanos, pero, al propio tiempo, acogían de buen grado las tentativas de la administración tendientes a intensificar nuestro tráfico comercial con esos países.

La actitud de la masa obrera oscilaba entre la indiferencia y un fuerte deseo de ayudar a preservar la paz mundial, por intermedio de una acción concertada. El Trabajo reconocía en el fascismo a su eterno enemigo, pero no estaba seguro de cuál era la forma mejor de combatirlo. Los elementos de las uniones gremiales, más conscientes políticamente, favorecían la ayuda a España y a una significativa política de Buen Vecino en América latina. Los agricultores acusaban predominantemente la posición de aislacionistas absorbidos como se hallaban por sus agudos problemas económicos particulares, al punto de quedar casi excluidos de toda otra cosa.

El Departamento de Estado se mostraba tradicionalmente probritánico y dispuesto a seguir las directivas de Inglaterra. Existía otra complicación. En manos del Ejecutivo, vale decir, del Presidente y del Departamento de Estado, recaía la misión de llevar a efecto la política; pero, este último organismo no siempre simpatizaba con los objetivos anunciados por el Presidente. Mayor importancia reviste el hecho de que el Congreso tenía voz de real peso

en la determinación de la conducción de nuestra política foránea y su parecer no siempre coincidió con el del Ejecutivo.

La constelación que creaban los diversos grupos, discrepaba inevitablemente en lo relativo a casi todos los puntos en cuestión. Por tal motivo, es un error creer que la división entre los aislacionistas y los no-aislacionistas correspondía a la que mediaba entre reaccionarios y progresistas, o suponer que es dable hallar alguna fórmula simple que explique la actitud del New Deal respecto de la conducción de los asuntos extranjeros.

La característica más notoria de la política exterior del New Deal fue su comparativa ineficacia. Durante casi todo el tiempo el New Deal quiso detener la agresión. Pero, si bien experimentaba la voluntad de alcanzar ese propósito, su resolución no era la misma en lo referente a los medios. A quemarropa, emerge la imagen de un Hamlet, consciente de las gigantescas y vitales tareas que lo confrontan, consciente de la manera en que dichas tareas podrían cumplirse, pero un Hamlet cuya fuerza de volumen y energía no se hermanan con su comprensión y vigor.

A distancia más larga, la ineficacia de la política exterior del New Deal, surge, no desde el punto de vista de las motivaciones subjetivas que obraban dentro de la administración, sino desde el ángulo de los intereses objetivos del imperialismo norteamericano en las contradictorias y versátiles alineaciones de las potencias mundiales. Nuestros intereses comerciales ambicionaban la protección de nuestros mercados contra las incursiones de Alemania, Japón e Inglaterra. Pero la embestida inmediata, en procura de la redivisión del mundo, no dimanaba de Inglaterra, sino de Alemania, Italia y Japón. Tal redivisión resultaría desventajosa para el imperialismo norteamericano. Pero también lo sería, en último análisis, la determinada resistencia a la fragmentaria agresión fascista. ¿Cuál era la apuesta más segura? ¿Ir a la zaga de Inglaterra en persecución de la ignominia y aguardar a que sus intereses imperialistas y de clase pudieran sintetizarse finalmente en una lucha contra el imperialismo germano y la Unión Soviética? Sólo el futuro podía decirlo.

La política exterior del New Deal configuró su punto más débil. No tuvo carácter definido. Vaciló, moviéndose primero en una dirección, después en otra. Denotó largueza en materia de retórica, mezquindad en cuanto a hechos reales.

Las manifestaciones de principios del presidente Roosevelt sobre el tema de los asuntos extranjeros constituían un constante recordatorio de las declaraciones del hombre que había sido Presidente de los Estados Unidos en momentos de estallar la Primera Guerra Mundial. Desde los tiempos de Woodrow Wilson, ningún otro estadista, en ninguna otra parte del mundo fue capaz de reflejar tan vívidamente las esperanzas y temores de los pueblos del

universo. Por esa razón sobrecogía aún más la importancia de la política exterior norteamericana en la mayoría de sus acciones, durante el período del New Deal.

El 4 de marzo de 1933, el presidente Roosevelt, en su primer discurso inaugural, afirmó: "En el campo de la política mundial, yo dedicaré esta Nación a la política del buen vecino, el vecino que resueltamente se respeta a sí mismo y, por ese motivo, respeta los derechos de otros, el vecino que respeta sus obligaciones y respeta la santidad de sus acuerdos, dentro y con un mundo de vecinos" 2. Pero el mundo del año 1933 y posteriores estuvo constituido por malos vecinos, vecinos que se entregaban a despiadadas prácticas de competencia económica, perseguían a las minorías raciales, religiosas y nacionales, apilaban armamentos para acometerse entre sí, transgredían sus tratados e incurrieron en la agresión, atacando a países más débiles, vecinos que, decididos a redividir el mundo, lo estaban haciendo pedazos rápidamente. Hacía falta algo más que una aseveración de buena vecindad si se quería evitar la guerra y sentar sólidas bases para la paz.

Era evidente que los Estados Unidos no podían calificarse de agresores. Sus intereses dominantes fincaban en el mantenimiento de la paz y en la expansión de su comercio de exportación. Los correctos principios derivados de sus intereses, habían sido claramente expresados por el Presidente y el secretario de Estado en numerosas ocasiones. El 5 de octubre de 1937, en un histórico discurso pronunciado en Chicago, el Presidente señaló con precisión la causa de la rápida degeneración en los asuntos mundiales y nombró, a los fines prácticos, a las partes responsables:

El presente reinado del terror y de la ilegalidad internacional comenzó hace pocos años atrás. Comenzó a través de la injustificada interferencia en los asuntos internos de otras naciones o de la invasión de territorio extranjero, violando tratados (Italia en Etiopía, Alemania e Italia en España, Japón en China) y actualmente ha alcanzado una etapa en que los cimientos mismos de la civilización están seriamente amenazados...

Sin declaración de guerra y sin advertencia o justificación de ninguna clase, están siendo cruelmente asesinados civiles que incluyen mujeres y niños, mediante bombas arrojadas desde el aire.

En tiempos de supuesta paz, hay submarinos que, sin causa o motivo, están atacando y hundiendo barcos. Las naciones fomentan guerras civiles y toman partido en naciones que jamás les han hecho daño alguno...

Las naciones amantes de la paz deben realizar un esfuerzo concertado para oponerse a esas violaciones de tratados y a esos desconocimientos de los instintos humanitarios que hoy están creando un estado de anarquía internacional y de inestabilidad del cual no hay escapatoria por intermedio del mero aislamiento o de la mera neutralidad...

Desgraciadamente parece cierto que se está propagando en el mundo la epidemia de la ilegalidad.

Cuando una epidemia de enfermedad física empieza a propagarse, la comunidad aprueba y se une a una cuarentena de los pacientes, a fin de

proteger la salud de la comunidad contra la propagación de la enfermedad...

Deben existir esfuerzos positivos por preservar la paz.

Norteamérica odia la guerra. Norteamérica anhela la paz. Por consiguiente, Norteamérica emprende activamente la búsqueda de la paz 3.

Citamos con relativa amplitud este discurso por cuanto, directa y explícitamente, describe el mal internacional, diagnostica sus síntomas y orígenes y propone un remedio científico. Prescribe un programa de política exterior con el tenor general de la filosofía del New Deal. Empero, las palabras se hicieron oír más fuertemente que las acciones.

En julio de 1936 estalló en España una rebelión. Ésta no habría podido ser llevada adelante sin un extensivo auxilio alemán e italiano bajo la forma de hombres, dinero y aprovisionamientos. Fue el levantamiento de los elementos más reaccionarios de España contra un gobierno democrático y legalmente elegido, que no era un gobierno radical. Nos vinculaban a ese gobierno relaciones diplomáticas y de tratado. Su derrocamiento podía envalentonar a las fuerzas del fascismo en América latina. Nuestra legislación de neutralidad no cubría las guerras civiles. Sin embargo, a pesar de un evidente autointerés, a pesar de nuestras repetidas proclamaciones de inmaculada adherencia a la ley internacional, y a pesar de las obligaciones que teníamos por tratado, pusimos, en enero de 1937, un embargo sobre la exportación de armas a cualquiera de los dos bandos de una guerra que era civil tan sólo en un sentido Pickwickiano. El pretexto fue que no debíamos tomar partido. No debíamos mover un dedo para ayudar ni a Franco ni al Gobierno Español.

Pero tomamos partido. En vez de poner en cuarentena al agresor, lo hicimos de hecho con el "agredido". Ayudamos a Franco. Lo ayudamos al no interrumpir nuestra exportación de armas —a Alemania e Italia— armas que fueron usadas por Franco para combatir al gobierno democrático, legalmente constituido y para bombardear y acribillar a tiros a mujeres y niños. Estos países no habían declarado la guerra a España, pero actuaban en el conflicto bélico. Teníamos aquí un caso clarísimo de aplicación de la legislación de neutralidad a países beligerantes. Pero no procedimos así. Jugamos nuestro papel en la horrible farsa de no-intervención que estaban perpetrando Inglaterra y Francia, para mayor gloria de Hitler y Mussolini. Permitimos que Chamberlain nos usara y pudiera señalar lo que hacíamos o dejábamos de hacer como excusa de sus propias acciones e inacciones. Participamos en el asesinato del primer gobierno democrático que España hubiera conocido nunca.

Una de las excusas ofrecidas fue que, si bien el Presidente estaba ansioso por ayudar al Gobierno Español, no podía asumir el riesgo, vistos los veinte millones de católicos de los Estados Unidos y la división de simpatías existente en el seno del pueblo norteamer-

ricano, de poner en peligro, "tomando partido", el apoyo a su progresista política interna. Tal excusa no fue sustentada por los hechos. De acuerdo con la encuesta Gallup de la opinión pública, realizada en febrero de 1937, el 65 por ciento de las personas que sustentaban una opinión simpatizaban con el Gobierno Español legal. En diciembre de 1938, la cifra se elevó al 75 por ciento. Además, una minoría sorprendentemente numerosa (el 42 por ciento) de católicos expresó su simpatía por los Leales y no por Franco. Las magníficas palabras del Presidente respecto de la cuarentena en el caso del agresor, dieron fruto en los escrutinios de la opinión pública y casi ninguno en la concreción de hechos⁴.

Inglaterra nos usó como peón de ajedrez en su política de "apaciguamiento" de las fuerzas fascistas. Estaba permitiendo que Alemania e Italia actuasen impunemente en España. Y nosotros nos arrastramos a la cola. El Presidente llegó inclusive a salirse de su camino para elogiar el "Acuerdo de Caballeros" de Chamberlain con Mussolini en marzo de 1938, cuando la Oposición inglesa lo condenaba vehementemente y cuando se le estaba haciendo cada vez más difícil a Chamberlain defender su política de apaciguamiento.

En enero de 1939, el propio Presidente admitió que nuestra política había funcionado al revés. Se había ayudado al agresor, no a la víctima: "Al menos, podemos y debemos evitar acción alguna, o cualquier falta de acción, que estimule, asista, o construya un agresor. Hemos aprendido que, cuando tratamos deliberadamente de legislar la neutralidad, nuestras leyes de neutralidad pueden operar en forma despareja e injusta, pueden en realidad proporcionar ayuda a un agresor y negársela a la víctima. El instinto de autopreservación debe advertirnos que nunca más tendremos que permitir que esto suceda"⁵.

Pero, pese a estas admirables palabras acerca de la necesidad de evitar "acción alguna, o cualquier falta de acción, que estimule, asista o construya un agresor", los Estados Unidos procedieron a reconocer, con indecoroso apresuramiento, al general Franco, poco después de la traición de Madrid en marzo de 1939, y posteriormente, con muy escaso margen de tiempo entre una cosa y otra, extendió a su gobierno un crédito de 13 millones de dólares para que adquiriese algodón norteamericano. Por intermedio de su primera acción los Estados Unidos estimularon al agresor y por obra de la segunda lo asistieron y construyeron. Nuestra política española representó el jalón más negro de toda la foja de servicios del New Deal, un crimen al que nada podrá condonar o atenuar.

Los antecedentes registrados en el Lejano Oriente no fueron tan malos, aunque bastante reprobables.

Desde principios del siglo XX, la situación se había visto do-

minada en el Lejano Oriente por el surgimiento y la rápida expansión del Japón, en carácter de potencia mundial imperialista. Con la invasión de Manchuria en 1931, el Japón anunció al mundo que consideraba al Lejano Oriente su particular dominio de explotación, y que sería mejor que otros países se preparasen a dejar el campo libre. Inglaterra mostró reluctancia en lo concerniente a una colaboración con los Estados Unidos encaminada a resistir la expansión japonesa, pues no era contraria al fortalecimiento de la posición nipona en China, respecto de la Unión Soviética. Los Estados Unidos reconocieron a Rusia Soviética en noviembre de 1933, al iniciarse el decimoséptimo año de su existencia. No en virtud de que la Administración Roosevelt albergara sentimientos amistosos hacia la Unión Soviética —las relaciones que hemos mantenido con ella rara vez han sido cálidas desde el reconocimiento, y, por momentos, han resultado heladas— sino porque, a su juicio, era necesario llegar a alguna clase de entendimiento con otra potencia principal del Lejano Oriente, aunque sólo fuese a título de advertencia al Japón de que todavía persistía la posibilidad de una combinación de potencias en su contra. Este punto de vista transponía los límites de la administración. Era compartido por el senador Borah, el conspicuo experto republicano en asuntos extranjeros, que por espacio de varios años venía haciendo oír su clamor por el reconocimiento de la URSS.

China era uno de los pocos mercados vastos, sin desarrollar, que quedaban en el mundo. Tratábase de un país cuya unificación reforzaría grandemente la causa de la paz en el Pacífico. La amenaza principal, en lo atinente a su unificación y a su desarrollo económico libre de trabas, provenía del Japón que, desde el año 1895, había dispensado a China el tratamiento de país colonial.

La agresión nipona contra China alcanzó su culminación en julio de 1937, año en que el Japón se lanzó abiertamente a la guerra para conquistar a China y convertirla en dependencia colonial del Imperio del Sol Naciente. El hecho de que no quisiese declarar la guerra, que denominara a su invasión "el incidente de China", no engañó a nadie. Esta vez se atrevió con algo demasiado grande. La China de 1937 no era la de 1931. El Movimiento de Liberación Nacional se había tornado más fuerte y el pueblo chino demostró una capacidad para la resistencia heroica que tomó a los militaristas japoneses, y, en verdad, a todo el mundo, por sorpresa.

Japón había entablado una sangrienta y cruel lucha sobre el territorio de un Estado soberano independiente con el cual nos unían lazos de amistad. Estaba violando flagrantemente en el Lejano Oriente, derechos de Norteamérica adquiridos por tratado. Ahora o nunca era el momento de que la administración ajustara su acción a sus palabras. El pueblo norteamericano, despertado

por los bombardeos indiscriminados, los incendios y las atrocidades de los invasores nipones, se hallaba harto y dispuesto a apoyar medidas que ayudasen a China, y perjudicasen a Japón. Una encuesta de la opinión pública en setiembre de 1937, indicó que el 47 por ciento del pueblo norteamericano simpatizaba con China y un 51 por ciento era neutral. Pero, en junio de 1939, el 74 por ciento indicó tendencia prochina y el 24 por ciento una posición de neutralidad. Quizás haya revestido mayor significación el hecho de que, si bien en octubre de 1937, una proporción no mayor que el 37 por ciento del pueblo norteamericano que expresaba una opinión, se mostró en favor de un boicot a las mercaderías japonesas, en junio de 1939, propendía a ese boicot un 66 por ciento. De consiguiente, poca duda cabía de la existencia de una base popular para un programa realmente efectivo de ayuda a China⁶. La administración no podía alegar, ni que sus manos estaban atadas por acontecimientos en otras partes, como podían hacerlo Inglaterra y Francia, ni que estaría obrando sin el consenso de su pueblo, si se resolvía a adoptar alguna medida. Podría haberse hecho algo. Exportábamos al Japón más de la mitad de sus materiales de guerra esenciales. De las ventas que este país nos efectuaba, en el renglón de la seda —más del 50 por ciento de todas nuestras importaciones japonesas— extraía invalorable cambio extranjero⁷. Hubiera sido asunto relativamente sencillo colocar un embargo sobre nuestra exportación de armamentos a Japón y sobre nuestra importación de sus recursos de divisa extranjera. Pero el sentimiento progresivamente creciente que favorecía un boicot no fue lo bastante fuerte como para prevalecer por encima de los intereses financieros que sufrirían si tal boicot se imponía.

Leíamos los altivos sermones sobre el Japón, referentes a las atrocidades de su invasión en China, al tiempo que continuábamos proveyéndonlo de los elementos para infligir tales brutalidades.

En julio de 1939, los Estados Unidos procedieron a dar el preaviso de seis meses concerniente a la próxima rescisión del tratado comercial de 1911 con Japón. Este paso no implicó reducción inmediata alguna de nuestras exportaciones o importaciones. Constituía una advertencia, en lenguaje más severo que el de nuestras notas, en el sentido de que, en el futuro, podríamos adoptar dicha medida si el Japón no corregía su proceder.

En la política norteamericana respecto del Lejano Oriente, se produjo un tardío acontecimiento que le dio un giro inauspicioso. Después del pacto soviético-alemán de agosto de 1939, nuestro gobierno empezó a temer la posibilidad de otro similar entre Japón y Rusia. El equilibrio internacional de fuerzas había variado. En 1933 los Estados Unidos habían reconocido a Rusia con el objeto de usarla como contrapeso frente a Japón. Ahora el gobierno quería usar a

Japón para contrabalancear el peso de Rusia. La rueda estaba dando un giro de círculo completo. A ello obedece que el Departamento de Estado comenzara por fin a ejercer presión sobre Japón. A ello obedece que le hiciera alternativamente la corte con amenazas y promesas.

Walter Lippmann presentó una buena explicación de lo que estaba sucediendo. En su columna del *New York Herald Tribune*, dejó escapar el secreto. He aquí la amenaza: "...Los japoneses estarán bien advertidos si comprenden que la ejecución de un pacto con Rusia a fin de extender sus conquistas en el Pacífico, causaría en este país un movimiento de opinión favorable a un mayor afianzamiento de la posición en el Atlántico, con vistas a profundizar la certeza del eventual regreso de una flota británica a Singapur. Entonces, con una flota norteamericana en Hawai, las conquistas que Japón pudiese hacer ahora serían temporarias..."

Y, a continuación, la promesa: "...Encontrarán a este país sumamente dispuesto a reunirse con ellos a mitad de camino de un esfuerzo general por establecer un genuino nuevo orden en Asia. Aun cuando algunos norteamericanos objetarían, la mayoría apoyaría un proyecto de paz en China el cual, al par de restituir la soberanía china en China auténtica, reconocería la especial posición del Japón. Encontrarían aquí, si exploraran en su busca, la voluntad de inducir a los chinos a negociar un arreglo de este tipo..."

Miremos para donde miremos, el registro de lo actuado es el mismo. Hermosas palabras, algunas acciones progresistas, y, en ocasiones, la reacción.

Tomemos el caso de América latina. La Administración del New Deal se había acreditado la fama de haber abandonado la "diplomacia del dólar", reemplazándola por la política del Buen Vecino. Había llevado a efecto gran parte del retiro de tropas norteamericanas de las repúblicas centroamericanas, siendo, sin embargo, la administración precedente la que, fueren cuales fuesen sus motivos, iniciara esta reversión de la política tradicional. En 1933, los infantes de marina enviados por Coolidge en el año 1927 para proteger bienes norteamericanos radicados en Nicaragua, recibieron —de Hoover— la orden de regresar. En 1934, el presidente Roosevelt obró consiguientemente en Haití.

Ni siquiera Hoover había reconocido al carnicero Hernández Martínez de El Salvador. Pero Roosevelt se mostró complaciente cuando el gobierno de El Salvador llegó a un arreglo respecto de su deuda externa, en el cual la United Fruit Company resultaba principal beneficiaria.

Cuba es el clásico territorio de la diplomacia del dólar. Las inversiones de los Estados Unidos en ese país totalizaban casi un billón de dólares y la influencia suprema en materia de la economía y de la política cubana era el Chase National Bank de Nueva

York. En agosto de 1933 estalló en Cuba una revolución, siendo derrocado el sanguinario tirano Machado, y reemplazado, primero, por el Dr. de Céspedes, y después, en setiembre, por el régimen liberal de Grau San Martín. El nuevo presidente cometió varios errores imperdonables. Elevó los salarios y acortó la jornada en los cañaverales, y los intereses azucareros norteamericanos se enfurecieron. Ordenó una reducción de las tasas de electricidad y los intereses norteamericanos de servicios públicos se sulfuraron. No quiso reconocer un empréstito de ochenta millones de dólares tramitado por Machado y los intereses bancarios norteamericanos se enfadaron. La respuesta de nuestro gobierno fue ordenar un despliegue naval de treinta buques de guerra en las afueras de La Habana, simplemente a los fines de un efecto moral. Los Estados Unidos se negaron a reconocer al nuevo gobierno. En noviembre de 1933, Grau solicitó la destitución de Sumner Welles, embajador norteamericano especial en Cuba, a quien acusaba de haber "mantenido comunicación y trato con los enemigos del gobierno". Pero Welles no fue retirado. Dos meses más tarde se produjo el derrocamiento de Grau y asumió el gobierno, en carácter de presidente provisional, el más aceptable coronel Carlos Mendieta. Concedióse al nuevo gobierno el reconocimiento en el término de cinco días. Y recién después de que este "seguro" y flamante gobierno ocupara el poder procedieron los Estados Unidos a abandonar la Enmienda Platt de 1903, por intermedio de la cual se nos había autorizado a intervenir —derecho que habíamos puesto en práctica— en los asuntos cubanos⁸.

En México la historia fue diferente y mucho mejor.

En 1938, el gobierno mexicano liberal nacionalizó las instalaciones de las compañías petroleras extranjeras. Adoptó esta medida después de que las compañías se hubiesen negado a acatar una orden de la Junta Federal de Trabajo, que defendía a los trabajadores en una disputa laboral. El gobierno no confiscó dichos bienes petroleros; los nacionalizó, prometiendo la indemnización futura. Como es natural, las compañías en cuestión estaban furiosas. Clamaban por la presión diplomática y la intervención. ¿Cuál fue la respuesta del gobierno de los Estados Unidos? Pues, la del Buen Vecino. No siguió el precedente sentado por administraciones previas. No envió un ejército para restablecer la ley y el orden en México, o bombardear Veracruz. Trató de permitir que México resolviese sus problemas internos según su propia modalidad. En lo que a esto respecta, las palabras y las acciones del New Deal indicaron concordancia.

Empero, nuestra política mexicana no se guió por una sola línea de conducta. Agriamos nuestras relaciones políticas con nuestro vecino del sur y fortificamos las fuerzas reaccionarias anti-Cárdenas, poniendo término a nuestro acuerdo con el gobierno me-

xicano relativo a la adquisición de plata —a precio más bajo— en la nación azteca. Las compañías petroleras devolvieron el golpe a México boicoteando la compra de petróleo procedente de ese país. Y no sólo se negaron a transportar el combustible en sus propios buques-tanque sino que también apelaron a su poder económico para alejar a los de países extranjeros. En suma, que prácticamente arrojaron al progresista gobierno mexicano en los brazos de los Estados totalitarios, ansiosos de comprar el petróleo mexicano que las democracias habían inscripto en su lista negra.

En los años recientes las conferencias panamericanas se han convertido en glorificadas francachelas. De muchas maneras estas conferencias constituyeron una elaborada burla. Los países iberoamericanos han sido predominantemente naciones coloniales manejadas por dictadores locales en beneficio de los grandes terratenientes, en contubernio con intereses extranjeros financieros e industriales. Pero en las nombradas conferencias, los Estados Unidos participaron activamente en la difusión del mito de que se trataba de genuinas democracias, gobernadas por y para sus pueblos. El Presidente en persona se unió a la creación del mito. En el año 1936, expresó en Buenos Aires:

"Tres siglos de historia sembraron las simientes que al crecer dieron origen a nuestras Naciones; el cuarto siglo vio tornarse iguales y libres a esas Naciones y nos trajo a un común sistema de gobierno constitucional"⁹.

Estando en Río de Janeiro, se salió de su camino para palmear a Vargas en la espalda: "...fueron dos personas las que inventaron el New Deal, el presidente del Brasil, y el presidente de los Estados Unidos". Vargas, el presidente del Brasil, se apoderó y retuvo el poder mediante una serie de putsches. Trujillo en Santo Domingo, Hernández Martínez en El Salvador, Ubico en Guatemala, eran despiadados dictadores militares que mantenían su mando a sangre y fuego. Perú, Nicaragua, Haití, Paraguay, Bolivia, países donde la democracia brillaba por su ausencia, y Argentina y Uruguay sólo tenían la apariencia de democracia. Pero estas situaciones no afectaron nuestra amistad hacia todos ellos.

Por el contrario. Daba la impresión de que la única manera según la cual los países iberoamericanos podrían socavar las relaciones amistosas con nuestro Departamento de Estado, sería volviéndose más democráticos. Su actitud hacia el régimen de Grau San Martín en Cuba lo señalaba con propiedad. Nuestras dificultades con México dimanaron, en primer lugar, del hecho de que el gobierno de Cárdenas intentara sentar las bases económicas para una democracia política. Desde 1938 Chile ha venido siguiendo la trayectoria de México, en procura de una democracia genuina. Queda por ver hasta qué punto nos sentiremos ani-

mados por el sentimiento de buena vecindad en lo referente a Chile si continúa por esa vía.

Existiendo el antecedente de inversiones por valor de billones de dólares en los países iberoamericanos y de que las relaciones diarias con ellos mantenidas estuvieran a cargo de diplomáticos de carrera, familiarizados con las modalidades de la diplomacia del dólar, cordialmente enlazados a los grandes negocios y empapados de una tradición esencialmente no democrática, difícil sería que no aguardase a la política de Buen Vecino un arduo camino. Por más sinceras y laudables que fuesen las intenciones del presidente Roosevelt, su política del Buen Vecino no acusó marcada riqueza en realizaciones positivas. Representó, no obstante, una notoria mejora en comparación con la política de sus predecesores.

Ni siquiera en el aspecto de la conducción de las relaciones internacionales comerciales y monetarias, a cuyo respecto el New Deal había logrado algo, tenía éste mucho que mostrar. La gran contribución a la paz mundial, aportada por el secretario de Estado Hull, fue el programa de acuerdos comerciales. Hull era un auténtico Cobdenista del siglo XIX, en un mundo que poco lugar tenía que ofrecer al libre cambismo. Era un médico provisto de una sola prescripción: el libre comercio. Si otros países se veían compelidos a echar mano, cada vez más, de tarifas más altas, cuotas de importación, subvenciones de exportación, controles de cambio, acuerdos de clearing, de una depreciación de la moneda corriente, de un crudo trueque, la respuesta del doctor Hull aconsejaba: libre comercio. Si todo el mundo procedía al rearme, en escala que sólo podía significar guerra, el doctor Hull consideraba aplicable un único remedio: el libre comercio. Si algunos países en particular, violaban tratados de modo flagrante e invadían abiertamente a otros países cuyo exclusivo crimen era su debilidad, el doctor Hull prescribía: libre comercio. Debiendo hacer frente a un brote epidémico de neumonía, el doctor Hull resucitó un dudoso y obsoleto tratamiento para resfrios comunes.

No se equivoquen Vds. El programa de acuerdos comerciales se concibió para abrir mercados foráneos contratantes al comercio norteamericano y la llave de apertura estaría representada por concesiones tarifales mutuas. Fue iniciado en 1934 (y reanudado en 1937 y 1940), mediante un acta que confirió al Presidente poder especial para negociar tratados comerciales recíprocos y reducir tarifas hasta un 50 por ciento. Este paso constituía, simultáneamente, una reversión de la tendencia que, por espacio de 70 años, había imperado en la política comercial norteamericana, propugnando la elevación de tarifas con el designio de proteger de la competencia extranjera al mercado interno estadounidense, y, a la vez, de la dominante propensión manifestada en casi todos los países del

mundo, propiciadora de una intensificación de las restricciones aplicadas al comercio foráneo.

A la fecha del 1º de diciembre 1939, se habían sellado 21 acuerdos comerciales recíprocos con países de tanta importancia mercantil como Canadá, el Reino Unido y Brasil y de tan poca trascendencia como Nicaragua, Honduras y Finlandia. Dichos acuerdos involucraban concesiones mutuas en lo relativo a mercaderías de diversa significación económica. Todos ellos incluían una cláusula referente a la nación-más-favorecida, según la cual ambas partes se comprometían a acordarse recíprocamente los beneficios de cualesquiera concesiones subsiguientemente concedidas a otros países. Así, una concesión otorgada a un país con el que estuviésemos en vías de concluir un acuerdo, extendíase automáticamente a cualquier otro vinculado a nosotros por un entendimiento de nación-más-favorecida o sea todos los del mundo, excepto Alemania. En realidad, no corresponde hacer demasiado hincapié sobre esta cláusula de nación-más-favorecida. Los acuerdos comerciales se redactaban con minucioso cuidado de parte de ambos contratantes, en forma tal que limitasen los beneficios principales a los dos países inmediatamente concernidos. Daban motivo a prolongadas negociaciones y chalanerías entre los dos países, y también dentro de cada uno de ellos. Los grupos internos movidos por la idea de que resultarían perjudicados por cualquier concesión que su gobierno se aprestara a efectuar, armaban tremendo jaleo y a menudo conseguían mantener a un mínimo tales concesiones. El resultado neto arrojado por esta política, reflejó que los acuerdos comerciales cubrían un área mucho más reducida del comercio internacional que la que nos inducía a esperar la publicidad del Departamento de Estado.

No es fácil aquilatar los reales resultados económicos del programa de acuerdos comerciales concebido por Hull. La tremolina que levantó, tanto a favor como en contra, fue tan ruidosa que los hechos se oscurecieron. Verdad es que, en el curso de años de recuperación, nuestro comercio exterior con países ligados a nosotros por acuerdos de esta clase se intensificó más que el tráfico llevado a cabo con países que no habían formalizado tales acuerdos, y que, en periodos de depresión, decayó menos. Pero, a lo sumo es dable inferir con seguridad que el programa de acuerdos comerciales probablemente habrá elevado nuestro comercio con determinados países, aun cuando quizás no en la medida que se le atribuyó. Sirvió para proveer a la administración de una coartada, en justificación de la ausencia de una política exterior verdaderamente constructiva. El hecho de haber constituido una coartada le proporcionó su mayor significación política. Configuraba un disimulo, una excusa. Si el pueblo daba muestras de inquietud en lo concerniente a la situación foránea y a lo poco que hacían por mejorarla los

Estados Unidos, el gobierno podía señalar orgullosamente "las realizaciones" de su programa de acuerdos comerciales. Y así, exactamente, procedió Hull.

La falla fundamental de la política comercial norteamericana estribó en que no fue usada ni siquiera aproximadamente con la eficacia que hubiese admitido en calidad de instrumento político. El mercado estadounidense entrañaba una importancia económica de primer orden para muchos países de destacada posición en el comercio, y nuestras exportaciones, a su turno, a menudo desempeñaban vital papel en sus economías. Contábamos así con un arma de tremenda fuerza en lo atinente a la relación de toma y daca, que podría haber sido empleada, lo mismo en carácter de amenaza que de medio ejecutivo, para coartar la expansión del fascismo. En cambio, durante la mayor parte del tiempo, nada hicimos y cuando nos decidimos a actuar, sólo fue en insignificante e ineficaz medida. Si bien, cuatro o cinco años antes, nos asistían razones, causas y fundamentos legales para proceder de esa manera, recién en marzo de 1939, después de la ocupación de Checoslovaquia, impusimos derechos de compensación a las exportaciones que Alemania efectuaba a los Estados Unidos, subvencionadas por el gobierno germano. Ya hemos puesto de resalto una omisión similar en el caso de Japón.

La absoluta desproporción entre el uso dado a nuestro poder económico y la fuerza de éste se vio verificada, tanto en la política comercial, como en la monetaria. Éramos dueños de más de la mitad del oro amonedado del mundo y poseíamos más reservas de las que jamás podríamos usar. Hubiera sido la cosa más fácil conceder, por ejemplo a los países iberoamericanos, amplios préstamos de oro por importes que apenas habrían absorbido una pequeña fracción de nuestras inmensas tenencias, pero que nos habrían brindado con creces la retribución de una buena voluntad política y de mutuas ventajas económicas. Podríamos haber detenido las incursiones de los países fascistas en el comercio iberoamericano, impidiéndoles así emplear el pretexto de su comercio en esta zona como base de intrigas políticas y de fomento en nuestro hemisferio de sistemas ultrarreaccionarios de gobierno. Pero no lo hicimos. Midas, Pecksniff y Caspar Milquetoast, salieron con la suya.

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial entre Inglaterra y Francia por un lado contra Alemania por otro, acaecido en setiembre de 1939, las sinuosidades de nuestra política exterior se convirtieron en cosa del pasado, y marchamos adelante en línea recta.

La simpatía por los Aliados y el odio por los fascistas habían ido en aumento, a medida que se hacía evidente que la agresión y la guerra y la abominable brutalidad, no constituían un expe-

diente necesario, sino parte esencial de la filosofía fascista. En la forma de sentir de un creciente número de norteamericanos esa filosofía se hacía cada vez más repulsiva.

En realidad, nunca había existido duda alguna en cuanto al bando que prefería la mayoría de los norteamericanos en la lucha que se libraba en Europa y el Lejano Oriente. La controversia que había agitado vehementemente a todo el país, se había centralizado estrictamente sobre la cuestión de mantenernos fuera de la contienda. El pueblo norteamericano acusaba una inequívoca voluntad de paz. Desde un principio, su objetivo fue evitar, de ser posible, que ésta se quebrase. No lográndolo, nuestro propósito pasó a ser el de situarnos al margen de la guerra.

Pero, ante la caída de Francia y los bombardeos a Gran Bretaña, se hizo evidente que ya no nos correspondería elegir la paz o la guerra. Podíamos seguir alimentando la esperanza de no vernos envueltos, pero ahora se cernía una amenaza sobre nuestra propia seguridad. Nuestro próximo movimiento debía contemplar nuestra defensa. Seis días después de que los nazis iniciaran la invasión de Francia, el 16 de mayo de 1940, el Presidente envió un mensaje al Congreso, pidiendo la producción de 50.000 aviones en el plazo de un año. (Calificada de "fantástica" cuando se la anunció por primera vez, esta meta fue luego excedida.) En setiembre de 1940, promulgóse el Acta de Servicio Selectivo y, en el curso del mismo mes, los Estados Unidos convinieron el trueque de cincuenta destructores que serían entregados a Gran Bretaña, a cambio de la cesión en arriendo de bases navales y aéreas ubicadas en islas británicas de este hemisferio.

El 27 de setiembre de 1940, fue formalmente anunciada la coalición de las potencias fascistas con vistas a la conquista de Europa y Asia, al firmar el Japón el Pacto de Berlín, en el que reconocía las "funciones directrices de Alemania e Italia para el establecimiento de un nuevo orden en Europa". A su vez, Alemania e Italia reconocieron "las funciones directrices del Japón para el establecimiento de un nuevo orden en la gran Asia Oriental". De gran significación para los Estados Unidos fue uno de los artículos del tratado, por el cual los tres países fascistas se comprometían "a darse asistencia, por medios políticos, económicos y militares, si una de las tres partes contratantes es atacada por una potencia que no esté actualmente en la guerra europea o en el conflicto chinojaponés".

Confrontados por la amenaza de un conflicto bélico en dos frentes, estaba claro que nuestra mejor estrategia consistía en repeler la invasión de nuestras costas, impidiendo el colapso de Gran Bretaña. Para ello, debíamos suministrarle los materiales de guerra que tan desesperadamente necesitaba. El Presidente señaló lo an-

tedicho en una charla junto al hogar, irradiada el 29 de diciembre de 1940:

Los amos nazis de Alemania han hecho constar claramente que no sólo intentar dominar por completo a la vida y el pensamiento en su propio país, sino también esclavizar toda Europa, y usar luego los recursos de ésta para dominar al resto del mundo... Si Gran Bretaña cae, las potencias del Eje controlarán los continentes de Europa, Asia, África y Australasia y la alta mar y estarán en posición de dirigir enormes recursos militares y navales contra este hemisferio. No es exageración decir que todos nosotros, en todas las Américas, viviríamos apuntados por un cañón, un cañón cargado de balas explosivas, así como de...

Los pueblos de Europa que atienden a su defensa, no nos piden que luchemos en su lugar. Nos piden implementos de guerra, los aviones, los tanques, los cañones, los transportes que les permitirán combatir por su libertad y nuestra seguridad. Debemos conseguir, categóricamente, estas armas para ellos, en volumen suficiente y con la rapidez necesaria, a fin de librarnos, nosotros y nuestros hijos, de la agonía y del sufrimiento de la guerra, que otros han debido soportar... En un sentido militar, Gran Bretaña y el Imperio Británico representan hoy la punta de lanza de la resistencia a la conquista mundial...

Debemos ser el gran arsenal de la democracia.

Con la aprobación del proyecto de Ley de Préstamo y Arriendo, efectuada por el Congreso en marzo de 1941, estuvimos en condiciones de suministrar a las víctimas de la agresión fascista algunos de "los aviones, los tanques, los cañones, los transportes" que necesitaban. Producida la invasión nazi a Rusia, el 22 de junio de 1941, la parte de la henchida corriente de abastecimientos que originó la Ley de Préstamo y Arriendo enviada a ese país, desempeñó un importante papel en su heroica defensa, por igual que en el caso de Gran Bretaña. Los suministros de Préstamo y Arriendo salían caros, pero también salía cara la guerra. "Tres años de Préstamo y Arriendo, costaron a los Estados Unidos treinta billones de dólares, pero cada mes de lucha en 1944 le costó a este país solo, ocho billones de dólares." (Al final de la guerra la ayuda de Préstamo y Arriendo había totalizado alrededor de cuarenta y seis billones de dólares.)¹⁰

Un informe de 1941, elevado para ilustración de la Comisión Económica Nacional Temporal del Senado, daba, en parte, razón del elevado costo de los citados suministros:

Hablando lisa y llanamente, el gobierno y el público están "atados de pies y manos" cuando les toca tratar con las empresas financieras en tiempos de guerra u otras crisis. Se niegan éstas a trabajar excepto sobre la base de términos por ellas dictados. Controlan los recursos naturales, los caudales líquidos, la posición estratégica en la estructura económica del país y su equipo técnico y el conocimiento de los procesos.

La experiencia de la (primera) Guerra Mundial, ahora aparentemente en tren de repetirse, indica que el mundo de los negocios usará este control

únicamente si se le "paga adecuadamente". Esto es, efectivamente, un chantaje, no demasiado embozado. ... En tal situación surge la pregunta: ¿Patriotismo a qué precio?¹¹

Nuestra estrategia para la defensa contra la agresión fascista adoptó distintas formas en Europa y Asia. En Europa suministramos a los Aliados, en cantidades siempre en aumento, los materiales bélicos esenciales; en Asia interrumpimos el suministro de los mismos materiales al Japón. Por espacio de varios años, nuestra política respecto del Japón había sido de tipo contradictorio: protestábamos en contra de sus brutalidades en la China, abasteciéndolo al mismo tiempo de petróleo, algodón, hierro, acero y otros materiales de guerra que posibilitaban su invasión. Había dictado esta política la suposición de que nuestros intereses serían servidos del modo mejor por una situación que permitiera quedar tablas en el Lejano Oriente. No queríamos una victoria completa del Japón en China porque esta circunstancia nos cerraría las puertas del mercado que ella ofrecía; por otro lado, no queríamos la derrota del Japón dado que considerábamos a este país un paragolpes que disminuía la oportunidad de hostilidades con la Unión Soviética.

Pero cuando los nazis atacaron a la Unión Soviética en junio de 1941, presumimos erróneamente que sería aplastada a corto plazo y, por tanto, desaparecía la necesidad de contar con Japón en carácter de paragolpes. Así, no bien los japoneses ocuparon la Indochina francesa y amenazaron a las Filipinas y al sudeste de Asia, procedimos en julio de 1941, a congelar los activos con los cuales llevaba el Japón sus negocios en Norteamérica y a restringir la exportación de petróleo y otras mercaderías bélicas. Fuimos todavía más allá. Mediante la compra de las materias primas estratégicas de América latina le hicimos imposible a Japón asegurarse lo que necesitaba. Faltándoles el petróleo y otros elementos esenciales, las industrias niponas de guerra debieron aminorar su producción.

En la tarde del día domingo 7 de diciembre de 1941, durante un ataque sorpresivo, 105 bombarderos nipones averiaron los buques y destruyeron la mayoría de los aeroplanos pertenecientes a la Flota del Pacífico de los Estados Unidos, fondeada en Pearl Harbor. "Ayer 7 de diciembre de 1941 —fecha que quedará inscripta en la infamia— los Estados Unidos fueron atacados, súbita y deliberadamente, por las fuerzas navales y aéreas del Imperio del Japón", dijo el presidente Roosevelt al Congreso al día siguiente. "Pido que el Congreso declare, que desde el cobarde y no provocado ataque del Japón el día domingo 7 de diciembre, existe un estado de guerra entre los Estados Unidos y el Imperio japonés." Con sólo un voto en disidencia, el Congreso declaró la guerra al Japón.

Cuatro días después, el 11 de diciembre de 1941, Alemania e Italia declararon la guerra a los Estados Unidos.

Estábamos nuevamente en el baile, por segunda vez en el lapso de un cuarto de siglo.

El 23 de diciembre de 1941, los dirigentes de la Federación Norteamericana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales efectuaron voluntariamente al presidente de los Estados Unidos la promesa de que las fuerzas del trabajo organizadas, renunciarían a su derecho legal a la huelga mientras durase la contienda, a condición de que se protegiese a los afiliados de las uniones y no se permitiera que los precios ascendieran desmedidamente con relación a los salarios. En los años de guerra que siguieron, mantuvieron la promesa empeñada: ni una sola huelga fue autorizada por ninguna de estas dos organizaciones laborales. A pesar de que la suba de los precios y algunas quejas no zanjadas redundaron en varias "tempestuosas" huelgas, a las que se dio una exagerada y altamente dramatizada publicidad en la prensa, las cifras oficiales de la Oficina de Estadísticas del Trabajo indicaron un sorprendente registro —de diciembre de 1941 hasta agosto de 1945, estos paros trajeron por resultado una pérdida de sólo "apenas algo más de un décimo del 1 por ciento del tiempo disponible de trabajo".

Más importante que todo lo demás, durante el primer período de nuestra entrada en la guerra, fue la batalla de la producción. Debíamos ser, más que en ningún momento anterior, el "arsenal de la democracia". Las cifras demuestran hasta qué punto supieron cumplir su responsabilidad patronos y obreros: un año después del alevoso ataque a Pearl Harbor, nuestra producción de material de guerra igualó a la producción combinada de Alemania, Italia y Japón¹².

Los muchos problemas concernientes a la distribución de material de guerra entre Gran Bretaña y la Unión Soviética, habían formado parte de los tópicos discutidos por el presidente Roosevelt y el primer ministro británico Churchill, en el curso de una reunión celebrada en el mes de agosto de 1941, a bordo de barcos de guerra norteamericanos y británicos, anclados mar afuera, a la altura de Terranova. (Otras entrevistas de gran significación, tendientes al ajuste de políticas, fueron mantenidas más tarde por el Presidente con el generalísimo chino Chiang Kai-shek y con el premier Stalin de la Unión Soviética y el primer ministro Churchill.) En esta primera reunión se concertó una declaración llamada Carta del Atlántico que delineaba "ciertos principios comunes" en las políticas nacionales de los Estados Unidos y de Gran Bretaña "sobre los cuales basan sus esperanzas de un futuro mejor para el mundo".

Los propósitos y principios de la Carta del Atlántico fueron, más adelante, endosados por representantes de 26 gobiernos hostiles al Eje, en una declaración de alianza firmada en Washington

el 1º de enero de 1942. La Carta del Atlántico se transformó así en carta mundial. En su Declaración de Washington, cada una de las Naciones Unidas empuñó "la plenitud de sus recursos" para llevar adelante la guerra, comprometiéndose a "no hacer un armisticio o paz por separado con los enemigos". Tres años más tarde, el 25 de abril de 1945, se reunieron en San Francisco delegados de las Naciones Unidas (que sumaban entonces cincuenta países), con el objeto de crear una autoridad internacional encargada de preservar y promover la paz. Al igual que su predecesora, la Liga de las Naciones, la organización de las Naciones Unidas nació de una coalición de tiempos de guerra. Pero, a diferencia de la Liga, esta última organización se creó mientras la contienda aún seguía.

Cabe señalar, además, una mudanza en la actitud de los Estados Unidos respecto de la participación en una organización internacional destinada a preservar la paz. Nos negamos a adherirnos a la Liga de las Naciones; sólo llevó tres semanas al Senado de los Estados Unidos la decisión de aprobar la carta de la Organización de las Naciones Unidas.

En tanto los delegados debatían los términos de la Carta en San Francisco, se aproximaba a su fin la más devastadora de todas las guerras. Alemania se rindió el 7 de mayo de 1945.

No se produjo la victoria en el Lejano Oriente hasta tres meses más tarde. El 6 de agosto de 1945, el arma más mortífera que jamás haya conocido el hombre fue dejada caer sobre la ciudad japonesa de Hiroshima. Era una pequeña bomba atómica, repleta de la fuerza destructiva que le prestaban 20.000 toneladas de TNT.

Japón estaba derrotado antes de que fuera arrojada la bomba atómica y los nipones lo sabían. Alimentaban, no obstante, la esperanza de que sus enemigos —los Estados Unidos, Gran Bretaña y la Unión Soviética— riñesen entre sí. Tal esperanza murió dos días después cuando la Unión Soviética declaró la guerra a Japón y el Ejército Rojo irrumpió en Manchuria, Corea y Sakhalin. El mismo día, 8 de agosto de 1945, se lanzó una segunda bomba atómica sobre la ciudad japonesa de Nagasaki.

Las bombas atómicas, más la entrada de Rusia en la guerra, hicieron caer de rodillas a Japón. El 14 de agosto de 1945, el gobierno nipón anunció su aceptación de los términos de rendición.

Había concluido la Segunda Guerra Mundial.

En medio del regocijo de los pueblos de todo el mundo, hubo una nota de tristeza. El soldado más grande de Norteamérica no había llegado a presenciar en vida la victoria final. El 12 de abril de 1945, Franklin Delano Roosevelt falleció en su casa de Warm Springs, Georgia.

El hombre común, de todas partes, lloró su pérdida.

El 4 de marzo de 1933, Franklin Delano Roosevelt asumió el

mando, en carácter de trigésimosegundo presidente de los Estados Unidos. Gobernó (reelegido por aplastantes mayorías en 1936, 1940 y 1944) hasta el momento de su muerte, acontecida doce años más tarde.

Cuando se hizo cargo de la presidencia por primera vez, la nación había sufrido tres años y medio de la peor crisis en su historia. La clase dirigente había perdido la confianza en su capacidad de gobernar y estaba dispuesta a aceptar cualquier liderazgo que pudiese salvar al sistema existente. El pueblo no mostraba inclinación, ni por una transformación básica de la sociedad norteamericana, ni por una pasiva aceptación de las cosas como se encontraban. La dirección que proveyeron el presidente Roosevelt y la Administración del New Deal, se adecuaba, en conjunto, admirablemente a esta situación. El Presidente hizo constar claramente, una y otra vez, que era un reformador, no un revolucionario. Pugnó por salvar al sistema capitalista, eliminando los males que dentro de éste existían, en la ignorancia del hecho de que esos males eran producto inevitable del sistema. Reflejó, y en ocasiones anticipó, en su propia persona el desarrollo político del pueblo norteamericano. Ello, en esencia, configuró su grandeza.

La filosofía del New Deal derivó de la presión de fuerzas económicas sobre la clase trabajadora y la clase media y, en grado menor, sobre unos cuantos capitalistas comparativamente esclarecidos. La clase media se sentía descontenta con la antigua modalidad de vida, sin saber, exactamente, para qué lado volverse. Su posición se cristalizó esencialmente en el New Deal. Quería una transformación, pero no demasiado radical. Quería reformas de fácil advenimiento, temía las difíciles de implantar. Puesto que deseaba un cambio, sus intereses —al menos temporariamente— coincidieron con los de la masa del pueblo. Pero el New Deal no estaba preparado para avanzar más allá de una distancia señalada y traspasar los límites de lo que, en realidad, le exigían las circunstancias; y, frente a situaciones críticas, se mostró propenso a dejarse conducir por los reaccionarios. No proveyó la línea directriz capaz de resolver básicamente los problemas planteados por el derrumbe, en el orden interno, de la economía norteamericana o por el caos exterior.

El New Deal representó una etapa vital en la educación del pueblo norteamericano. Fue una revolución de ideas.

Por su intermedio volvió a barajarse el viejo mazo de cartas. No fue una revolución económica.

NOTAS

1. Toynbee, A. J., *Survey of International Affairs*, 1937, Oxford, Londres, 1938, Vol. I, pág. 50.
2. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. II (1933), pág. 14.

3. *New York Times*, oct. 6, 1937.
4. *Public Opinion Quarterly*, Vol. III, No 4, Oct. 1939, pág. 20 (publicado por Escuela de Asuntos Públicos, Universidad de Princeton).
5. *New York Times*, enero 5, 1939.
6. *Public Opinion Quarterly*, oct. 1939, pág. 19.
7. "Capacidad del Japón para Financiar Adquisición de Materiales de Guerra", Estudio Especial No 1, por el Consejo Chino de Investigación Económica, Washington, D. C., marzo, 1938, Parte I, pág. 14.
8. Cf. "La Política Exterior de Roosevelt", en *Propaganda Analysis*, Boletín del Instituto de Análisis de Propaganda, Nueva York, nov. 15, 1939, Vol. III, No 2, pág. 4.
9. Roosevelt, Franklin D., op. cit., Vol. V (1936), pág. 609.
10. Shugg, Roger W., y De Weerd, Mayor de Artillería, *World War II*, *The Infantry Journal*, Washington, 1946, pág. 97.
Ibid., pág. 99.
11. Comisión Económica Nacional Temporaria, Congreso 76, 3ª Sesión; Monografía No 26, págs. 172-173, U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1941.
12. Boletín No 878, Oficina de Estadísticas EE. UU., pág. 6, U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1946.
Shugg and De Weerd, op. cit., pág. 134.

EMPLEOS Y PAZ

Los mismos miedos que habían atormentado al pueblo antes de la Segunda Guerra Mundial, siguieron afligiéndolo a la terminación de ésta. El pueblo norteamericano no pedía la luna. Pedía a una economía capaz de proveer en abundancia, sólo lo suficiente. Quería la seguridad del empleo y de la paz.

Pero estos requerimientos eran, precisamente, los que el sistema económico no había estado en condiciones de satisfacer, después de la Primera Guerra Mundial. Concluida la segunda, comenzó a experimentarse la impresión de que nuevamente demostraría el sistema económico ineptitud para encarar la situación.

Desde el quebranto de 1929, el capitalismo monopolizador había tratado de sobrevivir en todo el mundo, aferrándose a una de dos formas. O bien poniéndose en pie de guerra, o bien nutrido por las inversiones gubernamentales en materia de obras públicas, socorro, ayuda a la agricultura, etc. En cualquiera de los dos casos, quien había mantenido momentáneamente vivo al paciente había sido la actividad económica desplegada por el gobierno.

La primera medicina se puso a prueba en Alemania, Italia y Japón. Se basó sobre descomunales órdenes del gobierno en demanda de materiales bélicos. Toda la economía era un engranaje cuyo juego dependía de la guerra. Funcionaba, y sólo podía funcionar, como economía de guerra. Implicaba la supresión parcial o completa de las libertades civiles, la imposición de crecientes sacrificios a los sectores más numerosos de la población, en beneficio de un menguado núcleo de capitalistas monopolizadores y de su aparato político parásito, y la búsqueda inmensurablemente intensificada de mercados para sus productos. Marchaba en veloz ascensión hacia la contienda. (La gran guerra vino en setiembre de 1939.) Sea cual fuere el nombre bajo el cual se disfrazó, no fue ni más ni menos que fascismo, es decir, la última, más decadente, más brutal forma del capitalismo.

La segunda medicina consistió en desembolsos del gobierno, de un carácter tal como para, no sólo mantener la corriente de beneficios a favor de las gigantescas corporaciones, sino aliviar, al mismo tiempo, algunos de los males sociales y económicos más notorios. Este tratamiento se aplicó en los Estados Unidos —vaci-

lante, tentativamente, a los tirones— bajo la forma del New Deal. El New Deal fue la filosofía sustentada por quienes pensaron que el capitalismo podría prolongar su existencia a través de gastos del gobierno que aumentarían el contraído volumen del poder adquisitivo de las masas.

Pero aun este temporario paliativo resultó odioso a los de arriba, en cuanto se recuperaron de la mala racha de 1932. Detestaron las tres R de Relief, Recovery y Reform (Socorro, Recuperación y Reforma) y detestaron a la cuarta R —Roosevelt— pues era la personificación de la impía trinidad. Al par que recobraron su autoconfianza y sus ganancias, se cansaron de gastar y se volvieron en contra de quien los había salvado.

Llegados al poder a raíz de las elecciones del Congreso de 1946, encararon el éxito interno en términos de un equilibrio de presupuesto logrado a expensas de la gente trabajadora norteamericana, mediante la restricción y coartación de las uniones obreras, la reducción de los gastos del gobierno dedicados a cosas útiles y el aumento de los mismos para la adquisición de armamentos de guerra. Su éxito interno sólo podía terminar en la negra noche de la reacción.

La magnitud del importe que estaban preparados a desembolsar para el acopio de armas, constituye la medida de la actitud que tuvieron respecto de la paz. Los gastos asignados a la "defensa nacional" formaban, de lejos, la partida aislada mayor de su presupuesto; de cada dólar se aplicarían treinta centavos. Hicieron lo imposible por modificar el profundo sentimiento de amistad y admiración, fruto de los años de guerra, que el pueblo norteamericano experimentaba por la Unión Soviética, transformándolo en otro de sospecha y desconfianza. Actuaron sobre la presunción básica de que los Estados Unidos y Rusia tendrían inevitablemente que ir a la guerra, y en sus mentes y acciones, el único interrogante que cabía a la nación norteamericana era "cuándo" y no "¿debemos?".

La solución que aportaron al problema de qué hacer con Alemania, fue la que se había ensayado antes de la Segunda Guerra Mundial, o sea construir sus industrias bélicas como baluarte contra la Unión Soviética.

En los demás países europeos, el capitalismo monopolizador norteamericano buscó a todo trance restaurar el *status quo* económico y social de antes del conflicto. Fue una empresa difícil puesto que la única cosa acerca de la cual tenían plena seguridad los pueblos de Europa, era su voluntad de un futuro distinto de su pasado. Pero se recurrió a la diplomacia del dólar —otorgando aquí créditos grandemente necesitados, negándolos allá—, para redoblar los esfuerzos de nuestros capitalistas por servir de último y más poderoso bastión de las cosas tal cual estaban.

En el desarrollo de estos acontecimientos quizás lo más inquietante haya sido lo que ocurría con la energía atómica. Mientras el secreto de la energía atómica quedase relegado al exclusivo conocimiento del ejército, podía inferirse con toda seguridad que sería usado en la única forma que éste sabía, para la guerra y la destrucción. La esperanza de que este don, potencialmente el más grande que la ciencia hubiese desarrollado nunca para la humanidad, pudiera un día aplicarse al servicio de todos los hombres, comenzó a desvanecerse a medida que el núcleo de los Grandes pugnaba por la conservación de patentes privadas en lo relativo a la energía atómica.

¿Es que el empuje hacia la reacción, en el orden interno y hacia la guerra, en el externo, dimanaba de un egoísmo profesado por los capitalistas? ¿Es por eso que no se dio solución al crucial problema de brindar al pueblo norteamericano ocupaciones y paz? De ninguna manera. Según lo expresara nuestro más notable sociólogo, "el problema no estriba en que los hombres de negocios, como clase, sean 'malvados', 'codiciosos' o 'irresponsables', sino en que el sistema dinámico dentro del cual se hallan apresadas sus vidas y que determina sus acciones, no ha sido establecido para servir finalidades democráticas colectivas... Lo que se requiere es una amplia y coherente política, dominada por el interés público según la definición democrática, y esto es precisamente lo que el capitalismo no ha logrado alcanzar".

El 29 de abril de 1938 el presidente de los Estados Unidos, en un mensaje dirigido al Congreso, llamó la atención del pueblo de la nación acerca de un grave peligro que amenazaba sus libertades y su forma de gobierno.

La amenaza no era el comunismo. La ofrecía, por el contrario, el propio capitalismo.

Crece hoy, entre nosotros, una concentración de poder privado sin igual en la historia... Hoy por hoy, muchos norteamericanos formulan la intranquila pregunta: ¿Justifican los hechos la vociferación de que nuestras libertades corren peligro?... Corresponde responder que si tal peligro existe, proviene de la concentración de ese poder económico privado que tan denodadamente lucha por dominar a nuestro gobierno democrático.

La pesada mano de ese integrado control financiero y empresarial, abarca amplias y estratégicas áreas de la industria norteamericana. El pequeño comerciante desgraciadamente está siendo desplazado a una posición cada vez menos independiente en la vida norteamericana. Ustedes y yo debemos admitirlo.

La empresa privada está dejando de ser libre empresa y se convierte en cúmulo de colectivismos privados; ocultándose bajo la máscara de un sistema de libre empresa según el modelo norteamericano, se está volviendo en realidad encubierto sistema *kartell* al estilo europeo...

Ningún pueblo, y menos que todos un pueblo con nuestras tradiciones de libertad personal, soportará la lenta erosión de la oportunidad para el

hombre común, la opresiva sensación de desvalimiento bajo la dominación de unos pocos que eclipsan toda nuestra vida económica 1.

El Presidente estaba en lo cierto y a la vez se equivocaba. Era correcto su análisis referente al efecto de la concentración del poder económico privado sobre nuestras libertades y nuestro gobierno democrático. Se equivocaba al declarar que "la empresa privada está dejando de ser libre empresa". El tiempo de verbo había sido mal elegido. La verdad de las cosas es que la empresa privada había dejado de ser, desde mucho ha, libre empresa. Exactamente 50 años antes de que este Presidente indicara tan enjundiosamente la ominosa nube que se cernía en nuestro horizonte económico, otro mandatario, en otro mensaje dirigido a otro Congreso había hecho ondear las señales de tormenta. Dijo Grover Cleveland el 3 de diciembre de 1888:

Al contemplar las realizaciones del capital agregado, descubrimos la existencia de trusts, combinaciones y monopolios, mientras el ciudadano se debate atrás, a la cola, o sucumbe, pisoteado bajo un talón de acero. Las corporaciones que deberían ser criaturas de la ley, celosamente restringidas y servidoras del pueblo, están convirtiéndose rápidamente en amas del pueblo.

Y 37 años antes de que el presidente Franklin Delano Roosevelt hablase tan elocuentemente sobre los riesgos del capitalismo monopolista, otro presidente Roosevelt comenzó a hacer tanta alharaca acerca de las consecuencias perniciosas de los trusts y de lo que se proponía llevar a cabo en lo tocante a éstos que se lo tituló "reventador de trusts". Ésta no fue la manera exacta de poner en la cartelera al gran director de espectáculos. Cuando hubo descendido el telón final, fue opinión de los críticos que Roosevelt I había frangollado su papel, y que en vez de "hablar suavemente, llevando en la mano un garrote", había hablado con voz altisonante, munido de un simple palito. La algarabía continuó, y continuaron existiendo los trusts.

Sobre esto no cabe duda. La empresa privada había dejado de ser libre empresa desde mucho atrás.

La concentración del control en las manos de unos cuantos se intensificó durante la Segunda Guerra Mundial. Así lo informó al Congreso, en enero de 1947, Harry S. Truman, sucesor del presidente Roosevelt:

El estudio de la Comisión (Económica Nacional Temporaria) indicó que, a pesar de medio siglo de vigencia de leyes de protección contra los trusts, una de las amenazas más graves que pendió sobre nuestro bienestar, radicó en la creciente concentración de poder en manos de un bajo número de gigantescas organizaciones.

Esta tendencia hacia la concentración económica, manifestada desde larga data, aceleróse durante la guerra, lo cual trajo por consecuencia que ahora encontremos, en medida más amplia que en ningún otro momento

previo, industrias enteras dominadas por una o unas pocas vastas organizaciones capaces de restringir la producción, en interés de ganancias más altas, con la consiguiente reducción de los empleos disponibles y del poder adquisitivo 2.

De este modo, la cuestión vinculada con las ocupaciones y la paz está íntimamente relacionada con nuestra estructura monopolista y el sistema lucrativo. Lo que hay que debatir no es nuestra posición, a favor o en contra, de la "libre empresa". Nos toca decidir si nuestra economía habrá de ser manejada por el capitalismo monopolizador para satisfacer sus fines privados, o por el pueblo, en bien de la prosperidad propia.

El hombre común no debe olvidar al New Deal. Significó una valiosa experiencia. Dio a los obreros y a los agricultores el sentido de su fuerza. Aprendieron que, a los efectos de poder alcanzar cualquiera de las cosas deseadas, tenían que organizarse tanto política como económicamente. Y hoy, en la hora en que el New Deal pasa, en veloz transformación, a la fase de los recuerdos, deben memorizar esa lección. Es preciso que redoblen sus actividades económicas y políticas. Quieren que haya paz, que haya empleos. Se impone que tomen la iniciativa para conseguirlos. Y, a través de sus luchas, llegarán al conocimiento de que, paz y empleos, sólo resultan asequibles bajo un sistema de producción cuya finalidad sea el uso, no el lucro.

NOTAS

1. Lynd, Robert S., *The Nation*, diciembre 28, 1946, pág. 749. Mensaje del Presidente Franklin D. Roosevelt al Congreso, Doc. del Senado N° 173, Congreso 75, 3ª Sesión.
2. Cuarto Mensaje Anual, Dic. 3, 1888, Doc. Misc. 210, Part. 8, Congreso 53, 2ª Sesión, Cámara de Representantes. *New York Times*, enero 7, 1947.

Í N D I C E

Prólogo a la edición revisada	9
Prefacio a la nueva impresión	11

PARTE I

I. ¡Aquí vienen!	13
II. Comienzos	23
III. ¿Son todos los hombres iguales?	43
IV. Melazas y té	53
V. "A fin de formar una unión más perfecta"	77
VI. Un rifle, un hacha	96
VII. Una frontera extraña y colorida, la última	121
VIII. El Norte manufacturero	141
IX. El Sur agrícola	153
X. Los señores de la tierra combaten a los señores de dinero ..	171
XI. Materiales, hombres, maquinarias, dinero	183
XII. Más materiales, hombres, maquinarias, dinero	205
XIII. Pobres versus ricos	221
XIV. De los harapos a la opulencia	239

PARTE II

XV. De la opulencia a los harapos	255
XVI. "No se debe permitir que nadie muera de hambre"	269
XVII. "Poner a la gente nuevamente a trabajar"	281
XVIII. "¡Que también tenga cuidado el vendedor!"	295
XIX. "Se está propagando en el mundo la epidemia de la ilegalidad"	321
XX. Empleos y paz	345

LIBRERIA TECNICA EXTRANJERA

N.º 26 del Registro de
EMPRESAS IMPORTADORAS

N.º Rgto. **7858**

Este libro se terminó de imprimir
el día 10 de diciembre de 1965, en
Impresiones LA ESTRELLA, La-
madrid 360, Buenos Aires.

no fue la gran lección política que dio al pueblo y la escuela educativa gigantesca en que se convirtió para las masas.

Esta, pues, no es una historia según el modelo clásico de los héroes. Ni se plaga de mitos, ni fomenta ilusiones, ni descubre mágicos destinos manifiestos. Es el estudio socio-económico de una nación que ocupa hoy una posición cumbre en el mundo, descrita por quien, como Leo Huberman, se destacó como catedrático de historia económica, y cuyos libros y folletos circulan por millones traducidos a todos los idiomas, entre éstos su célebre "Los bienes terrenales del hombre". Huberman dirige desde hace muchos años, junto con Paul M. Sweezy, la afamada publicación *Monthly Review*, que se publica en inglés y castellano.

De próxima aparición:

¡AQUÍ, SANTO DOMINGO!
Compilación e introducción
por Gregorio Selser

En preparación:

**Los Estados Unidos y América latina,
1930-1965,**
por Hernán Ramírez Necochea.

Capitalismo y esclavitud,
por Eric Williams.

Ecuador, por Lilo Linke

México, por Howard F. Cline

Editorial Palestra

Buenos Aires