

H. G. WELLS

A CON-
STRUÇÃO
DO MUNDO

2



H. G. WELLS

A CON-
STRUÇÃO
DO MUNDO

2



 SAGA
EGMONT

H. G. Wells

A Construção do Mundo II

SAGA Egmont

A Construção do Mundo II

Translated by Monteiro Lobato

Original title: *The Work, Wealth and Happiness of Mankind*

Original language: English

Os personagens e a linguagem usados nesta obra não refletem a opinião da editora. A obra é publicada enquanto documento histórico que descreve as percepções humanas vigentes no momento de sua escrita.

Cover image: Shutterstock

Copyright © 1931, 2021 SAGA Egmont

All rights reserved

ISBN: 9788726873146

1st ebook edition

Format: EPUB 3.0

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means without the prior written permission of the publisher, nor, be otherwise circulated in any form of binding or cover other than in which it is published and without a similar condition being imposed on the subsequent purchaser.

This work is republished as a historical document. It contains contemporary use of language.

www.sagaegmont.com

Saga Egmont - a part of Egmont, www.egmont.com

Capitulo X

O rico e o pobre — antagonismo tradicional

§ 1. BREVE ESTUDO DA AQUISIÇÃO OU TENTATIVA DE AQUISIÇÃO DA RIQUEZA

No capitulo precedente mostramos a organização financeira do homem como algo empirico, vago e extremamente perigoso. Vimos que o dinheiro ainda é um instrumento muito imperfeito para o serviço social, e que a obtenção do dinheiro, que devia ser correlativa ao esforço de produção, torna-se facilmente um processo parasitario que nada contribue para o progresso economico. Verificamos como o sistema funcionou mal nos ultimos tempos. Agora vamos ver a sua atuação numa serie de casos individuais.

O estudo dos casos individuais do enriquecimento constitue hoje um ramo da sociologia de valor e importancia crescentes. Numerosos escritores ⁽¹⁾ se têm dedicado ao assunto, mas em regra não vão alem do plano anedotico. Poucos fazem trabalho de ciencia. Esse estudo lembra o periodo em que as coleções de curiosidades estavam preparando o caminho para os museus modernos. Vamos expor varios casos e tirar as conclusões que nos parecerem razoaveis — e mais sugeriremos do que demonstraremos.

Hetty green, acumulador improficuo

Como primeiro caso apresentaremos Hetty Green, nascida em 1825, em Bedford e falecida em New York aos 81 anos, com uma fortuna acima de 13 milhões de libras. É um exemplo típico da pura e simples acumulação de dinheiro. Boyden Sparks e Samuel Taylor Moore, em seus livros *Hetty Green* e *Uma Mulher que amava o Dinheiro*, habilmente a pintaram como uma criatura dotada de gênio para juntar dinheiro e sem nenhuma capacidade para usá-lo. Constitue pois um bom teste do valor social do dinheiro em nossa época.

À parte a sua paixão aquisitiva, era uma mulher de bom gênio, industriosa, de algum atrativo pessoal, boa mãe e dotada de algum gosto para a lida doméstica. Mas era na essência aquisitiva e as circunstâncias da sua educação fizeram-na vingativa. Teve hábitos de avareza nos começos, e isso a marcou; em sua fase mais próspera cobria-se com jornais no inverno para não comprar cobertores, e vivia em casas de pensão baratas, das quais se mudava constantemente para fugir à taxaço. O único luxo a que se dava era o ódio. Seu amor próprio assumia a forma de vingança e disso se orgulhava. Gostava de justar contas com os que se atravessavam em seus mais discutíveis projetos. Era dessas criaturas que carinhosamente nutrem os ressentimentos, e conseguiu arruinar diversos homens; a um desventurado procurador atormentou até à morte. Eram essas as suas paixões dominantes. Amava ao filho que teve — em que extensão ignoramos — e gradualmente foi se apossando das propriedades do esposo, do qual por fim se separou por achá-lo muito dissipado — isso a despeito da afeição que lhe tinha.

Era filha dum armador de punho de ferro que enriqueceu à moda dos puritanos de New England; em moço foi bonita e intrepida, mas suas feições logo endureceram; tiranizava sua mãe; talvez seguindo nisso o exemplo do pai; e quando

foi mandada para New York com 1200 dolares para gastar, empatou-os em bonus e nunca mais perdeu o habito. Se tinha as paixões e vaidades das moças, soube controla-las. Sua hospedeira em New York, vexada dos feios vestidos da hospede, comprou-lhe coisas na moda — mas Hetty polas de lado, como muito preciosas para seu uso. Depois da morte da mãe viveu com uma tia invalida, á qual tambem tiranizava em cenas terriveis — em regra por causa das despesas da casa e por que a tia lhe negava acesso aos seus documentos particulares.

Hetty foi a herdeira tanto do pai como da tia. O pai deixou-lhe cerca de um milhão de dolares, alem de outras propriedades vinculadas, e a tia, senhora de 2 milhões, ocultamente fez testamento deixando metade a instituições pias e a Hetty apenas a renda do restante. Hetty tentou por o testamento de lado e ficar com a fortuna toda, e parece que recorreu á falsificação, ao perjurio e á fraude, em seu mal sucedido esforço para chegar até lá. Já casada com E. H. Green, homem de um milhão de dolares, Hetty dedicou-se exclusivamente ao dinheiro. A luta judicial em torno da herança terminou num acordo que a deixou com uma renda de 65 mil dolares anuais e mais a soma de 650 mil dolares em dinheiro. Por esse tempo já havia ela ganho um milhão com o dinheiro herdado do pai.

Por uns tempos viveu com o marido na Europa, afim de escapar á má atmosfera creada pela demanda, e em Londres, no então esplendido Langham Hotel, ela e o marido entregaram-se a discretas e felizes especulações financeiras. Green era habil nos negocios, e nos começos exerceu ascendencia sobre a esposa e deu-lhe sabios conselhos. A escolha daquele hotel lhe cabia. Não havia nele nada do forretismo da esposa. Ganhava dinheiro para gastar; não sabia guardar, e enquanto ia consumindo o que ganhava, Hetty ganhava e guardava. Num ano ganhou um

milhão e um quarto na compra de bonus ouro do governo americano. Londres pouco sabia das condições americanas; havia muita duvida sobre as intenções do governo americano a respeito daqueles bonus, incerteza que às vezes degenerava em panico. Hetty soube aproveitar-se desse estado de espirito.

O casal voltou á America em 1874, epoca em que a prescrição matara o caso do testamento; o país estava em crise; era o momento de bem comprar.

Sparks e Moore explicam o metodo de Hetty:

“Creio em comprar na baixa e vender na alta. Gosto de ações de estradas de ferro e titulos hipotecarios. Quando vejo uma boa coisa cair de preço porque ninguem a quer, compro o que posso e guardo — e tempo chega em que me assaltam para obter aquilo e pagam-me bem. Tenho muitas hipotecas no centro da cidade — isso parece-me melhor que tudo. Não acredito muito em ações. Não compro nunca ações industriais. Meu fraco é por estradas de ferro e terrenos. Antes de decidir-me sobre uma compra procuro obter todas as informações possiveis. Não ha segredos para fazer fortuna. Basta comprar barato e vender caro, agir com economia e astucia e ser perseverante.”

Hetty seguiu esse programa em todas as suas transações, fosse a compra duma hipoteca, duma quarta de batatas, duma casa ou dum cavalo.

Era como os atletas que nunca abandonam o treino.

No marido tinha um criado de graça, que a abastecia de alimentos, moradia e roupa, como fazem todos os maridos. E tambem lhe dera bons conselhos no principio da vida em comum. Consequentemente, nada havia que pesasse em sua fortuna — e sua fortuna cresceu monstruosamente. Um dia separou-se do marido, o qual chegou ao fim dos seus dias em triste estado de pobreza. Morreu num clube de New York.

Hetty tornou-se uma grotesca figura familiar nas rodas financeiras de New York, sempre carregada de pacotes de títulos; era uma velha esperta cujo carro vivia na porta dos bancos. Invadia-lhes as dependências para poupar a despesa dum escritório; ocupava-lhes os empregados para ressarcir-se das taxas bancárias. E ralhava, e batia, e fazia barulhos terríveis quando as coisas não vinham como ela desejava.

Nos livros citados o leitor encontrará os detalhes biográficos dessa extraordinária creatura; verá como foi alijando o marido da direção dos negócios e como, para não pagar médico, sacrificou a perna de seu filho, ao qual, entretanto, amava. O menino machucara-se num acidente de tobogã, e por falta de assistência médica veio no fim a perder a perna. Vestida pobremente, Hetty tentou obter médico nas clínicas gratuitas. Mas reconheceram-na a tempo e o plano falhou. E assim Hetty sacrificou um filho que havia aleitado com o maior devotamento.

Basta esse fato para mostrar quem ela era. O que mais nos interessa aqui é que Hetty conduzia-se assim e era respeitada. Orgulhava-se de si mesma. Sua persona sancionava todos aqueles deslizes. O sistema de ideias em que fora educada, e que prevalecia em seu redor, justificava-lhe a carreira.

Hetty crescera numa comunidade em que o ganhar dinheiro era o teste supremo da vida, e onde a falta de dinheiro era considerada coisa mais hedionda que a própria disformidade física. Egocêntrica, atenta aos padrões do momento, capaz de grandes sacrifícios para manter-se dentro de suas ideias. Em mais felizes circunstâncias poderia pensar de modo totalmente diverso; poderia ser uma fanática do trabalho ou dum nobre ideal; e se o dinheiro fosse realmente uma leal medida de serviço público, a sua própria avareza podia tornar-se um incentivo

para a sua dedicação á comunidade. Mas como as coisas na realidade eram, tornou-se um morbido fenomeno de acumulação e de incapacidade para despende, Hetty jamais estimulou nenhuma fecunda atividade humana.

Ela foi transviada, e é este o ponto que nos interessa. Foi transviada pelo nosso sistema credito-monetario em que a capacidade de ganhar é o supremo teste de valor. Sua significação neste estudo do trabalho e da riqueza está na demonstração da total inefetividade do sistema. Um sistema creditomonetario tem de ser estimulador e recompensador da energia produtora. No caso de Hetty Green vemos como as flutuações do nosso sistema podem desviar as criaturas para o acumulo improficuo. O mal basico do dinheiro de hoje é esse. Vemos aqui a resultante — lucro da atividade urbana e das estradas de ferro convergir para as mãos duma sordida velha que nunca desejou o progresso, nunca sonhou com o embelecimento da vida e sempre se opôs a qualquer desenvolvimento que tocasse em seus monopolios e hipotecas.

Lentamente, inevitavelmente, a sua fortuna cresceu. Hetty Green foi uma paciente e implacavel credora. Só a morte poderia deter aquele acumulo de propriedade em suas garras. Uma Hetty imortal tornar-se-ia passo a passo, em consecuencia do nosso sistema credito-monetario, a dona do mundo — dum mundo economicamente detido.

Mas enquanto ela acumulava, o dinheiro barateava. Hetty amontoou milhões e viveu como uma figura lendaria na Wall Street, mas pelo mundo afora algo ia acontecendo em escala maior que todas as suas operações. Novas minas de ouro foram descobertas e o metal afluio como nunca; o uso do cheque veio facilitar e multiplicar os pagamentos; a produção cresceu aos saltos; de modo que o aumento da riqueza do mundo revelou-se fora de toda proporção com aquele acumulo individual. Num mundo de preços em

queda a sua influencia estranguladora teria sido muito seria, mas a abundancia da ultima parte do seculo 19 e a ampliação dos recursos financeiros fizeram que o mundo carregasse Hetty Green sem lhe sentir o peso.

O landgrave de hesse-cassel, os rothschilds e os empréstimos nacionais

Hetty Green é apenas um curioso especimem da pessoa aquisitiva que atua de acordo com as ideias de propriedade e triunfo do tempo e do meio em que vive. Triunfou, e o mundo, que a fez como ela era, desadorou-a. Quantas Hetty Greens menores, de ambos os sexos, ha pelo mundo — focos de esterilização da propriedade — é coisa que não podemos calcular. E como não o podemos calcular, tambem não podemos julgar da ação coibidora que exercem no processo economico geral. Ha multidões de criaturas assim.

Vamos agora examinar outro tipo de amontoadores de dinheiro — a grande familia dos Rothschilds.

A historia dos Rothschilds começa muito antes da de Hetty Green, começa antes da fase das estradas de ferro e das descobertas de ouro do seculo 19, nos dias em que esse metal escasseava e os unicos meios de enriquecer era amontoa-lo na arca ou adquirir terras. O constante acumulo de propriedades reais, mais a economia, mais a usura eram os velhos modos de fazer fortuna. Entesourar, monopolizar, espremer os necessitados. A historia da grande familia abre com um judeu negociante de joias e um principe territorial que vendia homens e dava dinheiro a premio. Isso na aurora da idade moderna, quando o financiamento das grandes empresas industriais estava começando a ter primazia sobre os empréstimos aos estados militantes.

Os Rothschilds eram uns lojistas judeus do gueto de Frankfort. Prosperos, mas não ricos, até o advento de Meyer Anselm Rothschild, na ultima metade do seculo 18. Meyer interessava-se por moedas e tornou-se perito em medalhas e joias; naquele tempo de pequenos estados e grande variedade de cunhos o seu conselho se tornou util ao conde de Hanau-Nunzenburg, depois landgrave de Hesse-Cassel. Este landgrave foi um vendedor de homens. O melhor negocio de Hesse-Cassel era a exportação de carne humana. Ele tomava seus suditos, treinava-os como soldados e vendia-os, aos regimentos, a varias potencias estrangeiras, particularmente á Inglaterra, por esse tempo em conflito com as suas colonias americanas. Quando um desses soldados era morto ou ficava estropiado, o landgrave recebia uma indenização. Não ha documento de que essas indenizações fossem ter ás familias das vitimas. O landgrave herdara consideravel riqueza e era imensamente avaro, alem de possuir acentuado tino financeiro. Meyer Rothschild conquistou-lhe a confiança e tornou-se o seu “agente geral” e aliado — e tambem socio em varias transações. Empréstimos foram feitos aos soberanos da Dinamarca, Hesse-Darmstadt e Baden, e Meyer no começo da era napoleonica já estava senhor de respeitavel fortuna. Quando em 1806 o landgrave fugiu diante do avanço de Napoleão, Meyer, associado aos banqueiros de Frankfort, conseguiu salvar-lhe a maior parte da fortuna.

Este Rothschild morreu em 1812, deixando uma viuva de carater energico e cinco filhos. A velha loja ainda prosperava ao lado da casa bancaria. As filhas solteiras, os filhos homens e as noras, diz Lewinsohn n’ *A Conquista da Riqueza*, todos tomavam parte na condução do negocio; um era o caixa; os moços viajavam para atenderem pessoalmente ás transações da firma.

Um ano mais ou menos antes de morrer, o velho Meyer Anselm vendeu o negocio aos cinco filhos por uma soma que legou á esposa e ás filhas. Isto foi feito de acordo com um dos principios fundamentais dos Rothschilds — nada devia sair da familia. Com esse objetivo os maridos das filhas ficavam fora da comunhão, e tambem com esse fim, durante varias gerações, só se casavam entre si mas — sem que isso acrescesse a capacidade para negocios tão forte nos fundadores da casa.

Ao tempo da morte do pai os filhos já tinham começado a espalhar-se pela Europa. O mais talentoso, Nathan, estabelecera-se na Inglaterra, e para melhor condução dos negocios no continente pôs em Paris o irmão James. Foi essa disposição de aventura em países estrangeiros que deu aos Rothschilds as suas grandes oportunidades. Através de todas as guerras, invasões, bloqueios e mudanças de governo, podiam confiar uns nos outros — coisa impossivel ao grupos de banqueiros e negociantes seus rivais. Forneciam-se mutuamente as mais perigosas e intimas informações colhidas com o maior cuidado. Por fim crearam um sistema de correio proprio. A despeito das enormes despesas, mantiveramse nisso; não só conseguiram um segredo de negocios com que ninguem mais contava, como podiam fazer chegar aos governos documentos preciosos no momento. Mais tarde, com base nesta absoluta confiança, deixaram-se absorver pela vida dos países de adoção, naturalizaram-se e trabalharam pelos interesses da segunda patria — está claro que até o ponto em que isso não afetava os interesses dos Rothschilds em particular e o dos judeus em geral. Dessa maneira, se todos os Rothschilds não pudessem estar sempre ao lado do vencedor, pelo menos um estaria, e em posição de ajudar aos outros. E um jamais criticou a politica do outro.

O mais dramático exemplo desta cooperação internacional é talvez o sistema com que Nathan em Londres e James em Paris puderam abastecer Wellington, então na Península, com dinheiro para os seus exercitos. Nathan já havia amontoado uma considerável fortuna no comércio comum, quando, por influência do pai, foi incumbido de fazer importantes empates por conta do Eleitor. Isso lhe pôs nas mãos, por algum tempo, grande soma de dinheiro, que ele empregou na compra da prata e ouro — e levou esses metais para a França. Seria operação muito rendosa, se houvesse segurança de que os franceses deixariam passar a consignação, e para obter isso James em Paris negociou com as autoridades. O bloqueio continental estava em vigor, mas Napoleão achou mais aconselhável permitir aquele contrabando dos Rothschilds do que perde-los como aliados; e James, fazendo ver que os ingleses estavam extremamente interessados em que o ouro e a prata não saíssem da Inglaterra, obteve a autorização para passar a preciosa carga de Nathan. Os ingleses estavam de fato ansiosos, sim, mas para fazer chegar o dinheiro a Wellington, coisa que só os Rothschilds, com as suas ligações no continente, podiam fazer com feliz sucesso.

Mais tarde ficou a Inglaterra curta de ouro e Nathan realizou grandes lucros, primeiro por saber onde comprar o ouro que revendia ao governo inglês, depois tomando a si a remessa desse ouro às tropas inglesas no continente. Também conseguiu operar na Holanda, onde comprou o dinheiro francês que inundava a Europa e de novo, por intermédio de seu irmão em Paris, levou esse dinheiro para a Espanha.

Seus serviços à Inglaterra foram louvados pelo Ministro do Tesouro, e Nathan aproveitou-se da chance para sugerir que a eles fosse entregue o trabalho da remessa dos

subsídios ingleses á Austria. Por esse tempo as despesas de remessa eram muito altas. Metternich admitia que com as comissões e despesas bancarias um terço ficava pelo caminho — dois milhões em seis. Ora, como o governo britânico desejava que a maior parte desse dinheiro fosse aplicado na manutenção dos exercitos austriacos, aceitou de bom grado a proposta de Nathan; mas os austriacos daquele tempo preferiam que seus negocios fossem conduzidos desasadamente, mas por cristãos, a te-los honesta e prudentemente conduzidos por judeus estrangeiros.

A despeito destes embaraços a reputação da firma Rothschild ia se espalhando por toda a Europa. A fama de Nathan aumentava, e subiu a alturas lendarias quando um dos seus agentes lhe trouxe a noticia da batalha de Waterloo antes da chegada do correio oficial. Diz-se que a informação foi recebida por intermedio dum serviço secreto de pombos-correios; tambem dizem que ele mesmo a trouxe em pessoa, atravessando o Canal num dia de tempestade — e que aquela antecipação lhe permitiu lançar os fundamentos da sua incrível fortuna por meio de especulação na bolsa de Londres. O mais provavel é que ganhasse alguma coisa desse modo — mas soma relativamente pequena em comparação á grande fortuna já amontoada. O que Nathan realmente fez foi levar imediatamente a noticia ao governo, o qual se recusou a crer — e no dia seguinte, com a confirmação oficial, o seu credito subiu muitos pontos.

Os ajustes financeiros depois de Waterloo foram a grande oportunidade dos Rothschilds. As indenizações de guerra impostas á França tinham de ser transportadas através duma Europa desorganizada. Para qualquer outro agente isso significaria o transporte fisico de grandes somas de metal, com todos os riscos inherentes. Só os

Rothschilds estavam em posição de garantir de modo absoluto o movimento do ouro, porque só eles podiam levantar dinheiro onde estivessem sem a necessidade do movimento fisico da moeda. E foram incumbidos da passagem de 20 milhões de libras, mediante a comissão de 1½ por cento. Tudo correu bem. Nathan recebeu os agradecimentos do chanceler inglês e viu cessar a hostilidade da Austria. O governo austriaco, muito endividado com os banqueiros locais, não só consentiu em receber sua parte no bolo trazido por mãos do judeu, como também com ele descontou as entradas futuras. As transações foram tão perfeitas que o Imperador da Austria — depois de muito solicitado — concedeu titulos de nobreza a todos os irmãos de Nathan. Os ministros austriacos acharam de toda a conveniencia negociar com os Rothschilds em virtude da decencia com que tratavam, do respeito aos compromissos, da ausencia de complicações, da clareza das cartas e contratos, e uma completa reversão de atitude se operou naquela mentalidade catolica; Solomon Rothschild foi convidado a montar uma sucursal em Viena e recebeu a concessão para uma loteria de 20 milhões de guldens. Entrementes Meyer Anselm (Meyer Anselm II), irmão mais velho que ficara em Frankfort, emprestou varios milhões á Prussia. A nova sucursal de Viena logo forneceu 6 milhões de libras á Russia. Todos os governos da epoca necessitavam de dinheiro mais urgentemente do que nunca, de modo que os Rothschilds impunham as condições e escolhiam os fregueses. A nobreza da Austria e da Prussia também estava necessitada, e as casas de Frankfort e Viena entraram pelos negocios particulares

A divisão da Europa entre os irmãos Rothschilds foi completada por Metternich com a colocação de Carl Rothschild em Napoles, cuja revolução os austriacos

havam abafado. Foi ele o encarregado de arrecadar os empréstimos compulsórios impostos pelos vencedores e de representar os interesses austriacos. Como um verdadeiro Rothschild, porém, Carl, mais financeiro que político, começou a identificar-se com o país onde se estabelecera, a opor-se á dominação austriaca e a resistir aos seus aspectos mais ultrajantes. Afim de restabelecer as finanças napolitanas emprestou ao pequeno reino grandes somas, e quando os tomadores do dinheiro se revelaram incapazes de boa administração ele aceitou o cargo de ministro das finanças; pôs os negocios em ordem, obteve mais um empréstimo na Inglaterra e de tal modo se conduziu que por fim se tornou o banqueiro do Papa!

Nesse meio tempo James abriu um banco em Paris. O sucesso foi instantaneo. James tornou-se, depois do Rei, o homem mais rico da França. Palavras de Metternich: “A casa dos Rothschilds representa em França papel muito mais importante do que qualquer potencia estrangeira, talvez com a unica exceção da Inglaterra.” Os Rothschilds estavam já os maiores financeiros do mundo, e por mais vinte anos suas fortunas continuaram a crescer.

Para os propositos deste livro é desnecessario prosseguir no remanescente de suas carreiras, porque os Rothschilds nunca mudaram de politica; a terceira e quarta geração não produziram figuras excepcionais e em conjunto se mantiveram afastados do grande negocio da era nova — a industrialização da Europa. É verdade que Solomon em Viena financiou as estradas de ferro austriacas e interessou-se em minas e altos fornos. Mas interessou-se apenas como financeiro — a organização tecnica duma grande industria não o atraia. Os Rothschilds franceses adquiriram campos de petroleo na Russia, mas os revenderam em 1911 á Royal Dutch Shell. Eram sobretudo negociantes de dinheiro. Se procuraram titulos de nobreza

e penetraram na vida social das capitais europeias foi somente por força das circunstâncias. Só devidamente braçoados podiam entrar em contacto com os nobres, então no monopólio dos altos cargos dos governos. O velho Meyer Anselm começara com entendido em moedas e joias; seus filhos fomentaram as artes com o mesmo espírito — porque era coisa que ajudava a obter o que os americanos chamam “contactos”. O chefe da firma em Frankfort levava uma vida simples de burguês — e se em Paris James esbanjou dinheiro, não o fez por gosto, mas como meio de alcançar um fim. Seus descendentes acomodaram-se na riqueza — e nunca produziram uma ideia nova.

Os Rothschilds deixaram de dominar a finança na Europa não por falência ou desastre — sempre foram de habilidade excepcional — mas porque o novo ouro descoberto afluía para os canais da indústria determinando o surto não só de outros grandes acumulos de dinheiro como de milhões de pequenas fortunas na classe média, o que veio tornar possível a nova modalidade das companhias por ações. Há hoje muito dinheiro no mundo para que os recursos duma família fiquem em posição dominante. Conta-se que com a recusa de um empréstimo os Rothschilds impediram Metternich de fazer guerra á Belgica. Em 1930 dez milhões de pequenos capitalistas se precipitaram para esse empréstimo.

Há na vida dos Rothschilds uma atividade não mercenária digna de menção — a assistência aos judeus. Desde os começos a grande família acudiu com fundos e com interesse pessoal em ajuda dos judeus de Frankfort, depois dos judeus do mundo todo. Essa tradição está apegada ao nome Rothschild. É fácil atribuir isso a cálculo, dizendo que o que faziam para os judeus estavam fazendo para si mesmos, e que o dinheiro gasto lhes voltava por efeito da grata cooperação. As cartas que escreveram e a

maneira como executaram essa assistência, não nos permitem tal ideia. A lealdade racial parece ter sido neles um pendent da solidariedade familiar e da persistencia no negocio.

Teria o mundo sido melhor ou peor se os Rothschilds não houvessem existido? Semelhante pergunta não comporta decisão seria. Acumularam enormes fortunas — constelações de fortunas; as taxas que cobravam eram extremamente altas, e as nações que os receberam pagaram-lhes bom preço pela assistência. Não obstante, trabalharam arduamente para obter a paga dos seus “distinguished services”. Podemos dizer contra eles muita cousa. Que carregavam demais nos preços. Que viravam a casaca com as mudanças de governo — embora em conjunto soubessem suportar a reação. Que se deterioraram por influxo da riqueza. Que usavam a inteligencia para crear exemplos de ostentação, e não sustentaram nenhuma grande causa humana — afora a da sua raça. Que foram os primeiros a fazer grandes manipulações de titulos na bolsa. E, finalmente, que eram de todo incientificos. No grande debate sobre economia e finança que se seguiu á guerra, nenhum Rothschild se apresentou para colaborar, com o enorme fundo de informações que a familia deve possuir. Era possivel que com a cooperação desses homens o mundo se salvasse de muitos erros economicos.

Mas ao credito dos Rothschilds tem de ir a honestidade. Sempre foram honestos. Agiram conforme a moral dos tempos, mas o que prometeram cumpriram. Não ha caso de honestidade tão persistente através de tantas gerações — e em periodos historicos tão perturbados. Não só honraram suas obrigações como introduziram a seriedade financeira em côrtes e lugares onde ninguem pensava nisso. A deshonestidade é um dos mais funestos vicios humanos, e o

prestígio que os Rothschilds deram á probidade nas finanças foi de fato uma grande contribuição para o desenvolvimento econômico da nova era. Se essa contribuição vale o que custou á comunidade, é matéria de especulação histórica. Tudo quanto eles fizeram era justificável diante dos padrões morais contemporâneos.

CORNELIUS VANDERBILT, JAY GOULD E O DESENVOLVIMENTO DAS ESTRADAS DE FERRO

Voltamo-nos agora para dois homens cujas vidas aquisitivas mais se contrastam. Viveram no mesmo centro, jogaram o mesmo jogo, mas enquanto Gould era por essência um simples amontoador de dinheiro, Varderbilt revelou-se homem de muito mais complexa intelectualidade e qualidade moral. Ambos totalmente sem escrúpulos quando se tratava de subornar políticos e juizes. Nenhum deles amontou fortuna á moda de Hetty Green, simplesmente comprando barato e vendendo caro, ou por meio da usura. Recorreram a meios muito mais agressivos. Foram complicados instrumentos na substituição dos velhos sistemas de transporte pelos novos — fato cardeal da história humana no século 19.

Esse período presenciou um grande estímulo na indústria graças á descoberta de novas reservas de ouro na Califórnia, Austrália e outros pontos. Isso significou, como já apontamos na discussão do dinheiro e do crédito, alta de preços e queda nas dívidas — alívio, pois, dos devedores e negócios sobrecarregados. Por toda parte a iniciativa humana encontrava dinheiro fácil — sobretudo em matéria ferroviária ou de transporte marítimo.

As forças materiais e as necessidades sociais estavam todas do lado duma rápida expansão do novo sistema de

transporte por todo o territorio americano. Como notamos no capitulo III, a primitiva disposiçao quanto às estradas de ferro era usa-las para o transporte pesado e em curto raio de açao; só lentamente os homens compreenderam as imensas possibilidades das grandes linhas e do transporte transcontinental. Em consecuencia, a historia do desenvolvimento ferroviario na America começou com a construcao duma miscelanea de pequenas linhas. A sua fusao em sistemas mais amplos envolveu grandes operaçoes financeiras, transaçoes, luta para a "captura" de linhas e mais coisas extraordinarias, tudo agravado pela falta de leis sobre a materia e de ordem policial em muitos estados, justamente quando entravam em cena os homens mais resolutos e violentos em seus metodos. A transformação daquela miscelanea de pequenas estradas na grande rede ferroviaria americana estão associados os nomes de Morgan, Harriman e outros, mas é em Jay Gould e Vanderbilt que vamos enfocar o nosso estudo.

Vanderbilt era o mais velho dos dois, o mais habil e o de maior valor, mas para o nosso ponto de vista Jay Gould vai ser o *jeune premier* da peça.

Nasceu em Roxbury, estado de New York, em 1836, procedente de respeitavel familia inglesa. Tinha antepassados com os nomes de Nathan, Abel e Abraão, e seu fisico era hebraico, mas segundo Robert Irving Warshow (*Jay Gould — Historia duma Fortuna*) não ha provas de que fosse de cepa judia. Seus pais haviam sido extremamente pobres, e Gould padeceu toda a vida as consecuencias das privaçoes por que passou na infancia. E teve educaçao religiosa muito superficial.

Começou trabalhando de rijo na pequenina propriedade paterna, e quando, depois de apenas um ano de escola, empregou-se num armazem rural, seus dias de trabalho eram mais que de sol a sol, pois iam das seis da manhã às

dez da noite. Contou ele mais tarde que se levantava às tres da manhã para estudar matematica e agrimensura, e que durante esse tempo concebeu a filosofia do “cada um para si e outros que façam o mesmo”. Aos dezessete anos deram-lhe um lugar de topografo, mas a firma empregadora faliu; Gould passou a trabalhar por conta propria. Teve relativo sucesso e a gente local começou a falar dele como de moço que prometia, mas a principal vantagem da profissão era po-lo em contacto com pessoas ricas. Fez boas relações com um Zadoc Pratt, que com ele se associou num cortume. Gould tomou a si o trabalho e Zadoc forneceu o capital — 120 mil dolares.

O negocio foi avante, e breve os negociantes de couro de New York reconheceram-no como capacidade. Infelizmente para Zadoc o jovem socio era do tipo dos que não conseguem ser honestos. Gould começou a falsificar a escrita. Zadoc nada fez, apenas declarou que um tinha de comprar a parte do outro e ficar só. Gould foi a New York e dum negociante de couros aposentado, de nome Leupp, obteve recursos e comprou por 60 mil dolares a parte de Zadoc — o qual desse modo perdeu metade do capital invertido.

Não levou muito tempo para Leupp arrepender-se do negocio. Na onda de depressão que tres anos mais tarde varreu o país, e no meio da ansiedade geral, descobriu que Gould estava usando o seu nome para realizar grandes compras de couro e fazer um corner. Amedrontado com a desgraça iminente, este segundo benfeitor suicidou-se — e Gould entrou em luta com os herdeiros para apossar-se do controle do cortume. Chegaram á luta fisica, cada grupo recorrendo a um bando armado. O exercito de Gould — 50 homens — venceu a batalha, mas os oponentes ganharam em juizo — e Gould retirou-se para New York com os milhares de dolares que pôde realizar.

Em New York imediatamente encontrou outro homem disposto a ajuda-lo, um merceeiro de nome Philip Miller, sobre o qual fez Gould tão boa impressão que logo obteve a mão da filha. Esse casamento parece ter sido completamente feliz, porque portas a dentro Gould era sentimental. Miller estava na posse de grande lote de ações sem valor numa estrada de ferro em abandono — de Rutland a Washington — e Gould, então desocupado, foi inspecciona-la. A linha corria em zona já sua conhecida nos tempos de agrimensor e vendo-lhe as possibilidades Gould aconselhou o sogro a assegurar-se do controle das ações. Isso feito, tornou-se Gould o presidente da companhia, o secretario, o tesoureiro e o superintendente — e conseguiu meses depois vender sua parte a uma empresa vizinha por 130 mil dolares.

Com esse dinheiro adquiriu o controle de outras pequenas estradas, fundiu-as, ou aparentou fundi-las, e vendeu-as ao grande consorcio ferroviario que por esse tempo estava se formando. O lucro foi de 100 mil dolares — e Gould entrou na Wall Street como socio numa firma de corretores — Smith, Gould & Martin. Desse tempo em diante devotou-se ao jogo de bolsa.

Pouco se sabe a respeito dessa firma, mas nenhum dos socios teve bom fim. Gould acabou inimizado com ambos e arruinando Smith. Martin morreu louco. Desde o começo, parece que Gould operava mais por conta propria do que por conta da firma, da qual só se utilizava para fazer boas ligações no mundo financeiro. O grande acontecimento da epoca — tempo da Guerra Civil — foi o seu contacto com o famoso Daniel Drew.

Era Drew o tesoureiro, o diretor e o virtual controlador da Erie Railroad — a mais importante das estradas de ferro entre o Middle West e os Grandes Lagos e New York. Entrara para a diretoria primeiro espalhando rumores

sobre a sua estabilidade financeira num momento em que a estrada necessitava de dinheiro, e depois emprestando-lhe a alto preço os fundos requeridos. Drew fora homem de circo e boiadeiro; mais tarde fez fortuna com navios no rio Hudson, e aumentou-a grandemente na Wall Street. Estava agora usando do seu cargo, e com profundo desrespeito pelos interesses dos acionistas, para provocar altas e baixas nas ações da Erie. Isso era-lhe fácil, e embora a estrada estivesse em bom pé e dando boa renda, com aquelas manipulações na bolsa ele ganhava mais do que a receita total do tráfego. Encontrou Gould justamente quando estava necessitado dum bom companheiro. Seu controle da Erie via-se ameaçado pelo maior financeiro do tempo, Cornelius Vanderbilt, e Drew percebeu que não podia lutar sozinho. A intenção de Vanderbilt era arrancar-lhe a Erie das mãos.

E Vanderbilt entra em cena. Vejamos agora quem era ele e por que motivo Drew o tinha como perigoso. Já anteriormente haviam se chocado e Drew conhecia-lhe a força. Vanderbilt estava então nos setenta anos. Nascera em Port Richmond, Staten Island, e com o seu habil filho William, ocupava posição dominante no mundo das estradas de ferro.

Vanderbilt era por natureza um aperfeiçoador de negocios; Gould não passava dum salteador financeiro. Vanderbilt passou a vida apossando-se de coisas e melhorando-as em proveito proprio e da familia.

Filho dum pobre agricultor, aos dezesseis anos deixou a casa e organizou um modesto serviço de ferry-boat entre Staten Island e New York. As embarcações usadas eram pequenos botes de vela, exigidores de minimo capital. Á força de rijo trabalho e duras economias creou o serviço e tornou-o respeitado. Aos 23 anos estava iá dono de tres botes, de 9 mil dolares — e casado. Os botes davam-lhe

uma renda segura, e a maior parte dos homens em sua posição jamais pensaria em mudar de sistema. Mas a era do vapor já começara no mundo e aquilo o tentou. Vendeu o serviço de ferry-boats e voltou á vida de empregado, como capitão de navio, afim de estudar as possibilidades da energia nova que ia entrando em cena.

Por esse tempo New York havia dado o monopólio do tráfego de barcas a vapor a dois homens, Fulton e Livingston, mas esse monopólio cessava nos limites do estado. O barco que Vanderbilt capitaneava era um “pirata”, sempre vogando entre os estados de New York e New Jersey, e ele tinha não só de assegurar o bom funcionamento das maquinas ainda tão deficientes, como também de proteger o navio contra a sabotagem dos competidores — e ainda de precaver-se contra a lei sempre que estivesse em aguas de New York. Apesar dessas dificuldades, criou um serviço tão rendoso que para evitar a concorrência Fulton e Livingston ofereceram-lhe um salário quatro vezes maior e o comando do melhor dos seus navios. Vanderbilt recusou; queria também tornar-se dono — e continuou fazendo o possível para destruir o monopólio de New York. Permaneceu como o inspirador de seu patrão na luta legal travada. Os pormenores dessa luta vem no *Commodore Vanderbilt*, de Howden Smith. Em 1824 o juiz Marshall, no Supremo Tribunal, decidiu que qualquer embarcação com licença costeira podia operar nas aguas de qualquer estado da União, e dessa maneira o monopólio chegou ao fim. O tráfego dos navios a vapor ia em rápido crescendo em todos os rios americanos, e Vanderbilt organizou um serviço entre New York e Filadelfia (25 milhas — 22 horas — 3 dolares), o qual se revelou o mais barato, rápido e confortavel do país. Em 1829 Vanderbilt, já com 30 mil dolares de economias, estava apto a estabelecer-se por conta própria. Mudou-se para New York

e construiu uma frota sua. Seu impeto realizador, sua coragem e a rapidez com que apreendia os novos desenvolvimentos — como os aquecedores a carvão que estavam desalojando os a lenha — habilitaram-no a reduzir os preços e alijar os competidores, e nos anos que se seguiram tornou-se rico, dono, em 1848, não só dos melhores navios do país como de metalurgias e estaleiros. Por esse tempo também Drew estava na navegação; os dois ligaram-se e compraram a Boston & Stonington Railway, a qual, junto com os navios, lhes davam o controle do caminho New York-Boston.

O “rush” do ouro na Califórnia, em 1849, habilitou Vanderbilt a dar o seu segundo passo para a eminência financeira. Por essa época a estrada de ferro transcontinental era ainda um sonho não sonhado, e o caminho mais curto para as minas da Califórnia era pelo Panamá. Vanderbilt calculou que metendo barcos pelo San Juan acima — rio que corre entre Nicarágua e Costa Rica — e organizando um serviço de navegação no lago Nicarágua e rasgando um canal de poucas milhas rumo ao Pacífico, encurtava-se de 500 milhas a viagem à Califórnia. Foi a Londres em busca de dinheiro para a realização do plano, mas sem resultado; o San Juan não foi considerado navegável em virtude das suas corredeiras, e o Lago Nicarágua, muito acima do nível do mar, envolvia a construção de dispendiosas comportas. Sem desanimar, Vanderbilt foi para Nicarágua num pequeno barco de fundo de madeira, determinado a galgar o rio fosse como fosse. Seguiu no comando, e mais tarde contou que ao defrontar as corredeiras “fechou as válvulas de segurança e fez o barco saltar por cima das pedras”. E por fim organizou a sua “Transit”, que levava os passageiros até as fortes corredeiras em barcos de casco de ferro “que rangiam alegremente ao pular de pedra em pedra”; depois os

baldeava por terra; depois mais um trecho em barco, e finalmente de carro. O plano encurtava de dois dias a viagem em comparação com a pelo Panamá, e custava 300 dolares em vez de 600. Esta realização tornou-o famoso e deu-lhe uma grande fortuna. Em 1853 avaliavam-no em 11 milhões de dolares. Quando pela segunda vez foi á Europa em hiate proprio por ele mesmo construido, teve na Mansion House recepção do Lord Mayor de Londres e tambem foi recebido pelo Tzar da Russia.

De volta encontrou a “Transit” envolvida numa guerra de flibusteiros, e parece que por alguns anos divertiu-se em tomar parte naquilo por meio de agentes, subsidios e intrigas politicas. Por fim abandonou a empresa e vendeu os navios em 1859. Estava nesse tempo operando um serviço no Atlantico e competindo vitoriosamente com outras linhas americanas, mas as taxas impostas pelo Congresso sobre os casos, as maquinas a vapor, o ferro e o aço, o cobre, o chumbo, os mastros, as velas e o cordame tornavam impossivel a luta dos americanos contra a navegação inglesa e francesa. Vanderbilt Voltou-se então para as estradas de ferro.

Numerosas linhas já operavam no estado de New York, mas reduzidas, mal planejadas e super-capitalizadas; e muitas foram á bancarrota, ou quasi, durante o panico de 1857. Por esse tempo a ideia das linhas transcontinentais já estava se cristalizando.

Cornelius iria encontrar em casa um precioso elemento humano na pessoa de seu filho William, o qual durante a Guerra Civil pedira-lhe para ficar como depositario duma pequena estrada de ferro abandonada em Staten Island. Desejava experimentar sua habilidade. William reorganizou e reequipou com tal sucesso a linha que em cinco anos as ações subiram de poucos dolares a 175. Aquela experiencia provou que era possivel fazer aquilo em larga escala. Em

1862 Cornelius começou a comprar as ações da New York & Harlem Railway, que estavam a 9 dolares. Apossou-se do controle, entregou a administração ao filho e logo a alta chegou a 50 dolares. Um ano depois fez o mesmo com a New York & Hudson River. Durante essas operações foi por duas vezes assaltado por Daniel Drew — e derrotou-o. Da primeira vez esse grande salteador convenceu o Conselho de New York a vender a termo as ações da Harlem Railway, e depois derrubar-lhes o preço por meio da rescisão duma concessão dada a Vanderbilt para operar uma linha de tramway ligada á estrada de ferro. Os conselheiros venderam a 100 dolares milhares de ações que não possuíam, e por fim verificaram que fôra Vanderbilt o comprador — e que todas as ações da empresa estavam em suas mãos. Arruinaram-se assim os jogadores na baixa — todos, menos Drew, o qual convenceu Vanderbilt a deixa-lo á margem mediante meio milhão de dolares.

O segundo choque foi do mesmo tipo. Vanderbilt havia provocado a apresentação á Legislatura do estado dum projeto de lei autorizando-o a amalgamar as duas estradas. Para isso foi obrigado a subornar legisladores até assegurar maioria.

Drew, entretanto, foi a Albany, capital do estado, e convenceu os representantes do povo de que estavam perdendo a oportunidade de fazer melhor negocio. As ações da Hudson Railway, explicou ele, estavam a 150 dolares; se eles vendessem a termo e depois derrubassem o projeto de lei de Vanderbilt, podiam em seguida compra-las a 50 dolares — a margem de lucro seria grande. Mas o golpe falhou. Com o auxilio de aliados, Vanderbilt pôde comprar todas as ações postas á venda — e por fim comprou 27 mil a mais do que existiam. Quando chegou o momento da entrega das ações vendidas, em vez de cairem a 50, elas subiram a 285 — e subiriam a 1000, se os amigos de

Vanderbilt não interviesses para evitar a ruína de todos os corretores da bolsa de New York. Drew perdeu nesse jogo 1 milhão de dolares — e mesmo sem a lei Vanderbilt pôde efetuar a consolidação das duas estradas.

Depois disso deliberou comprar a New York Central, linha que ia de Buffalo até Albany, e por barcos até New York. Mas só em 1867 realizou o projeto, entregando a administração a William. Em 1869 obteve uma Lei de Consolidação para as tres linhas, já restauradas e em inegualavel pé de prosperidade. Viu-se muito censurado por elevar o capital em ações de 44 a 86 milhões de dolares, com uma renda liquida de 6 milhões, mas o serviço prestado foi grande e essas ações, mesmo aguadas dessa maneira, subiram a 200 dolares.

E neste ponto retomamos a historia de Jay Gould, pois foi quando Vanderbilt entrou em choque com Drew, ao qual Gould se aliara no caso do controle da Erie. Se Vanderbilt pudesse fundir essa linha ás outras tres, o seu controle sobre o trafego de New York seria completo. Revoltava os seus instintos de homem creador que uma tal estrada vivesse em tão más condições — com os trilhos em miseravel estado, o material rodante estragado, o serviço pessimo — enquanto homens que ele considerava como puros bandidos lhe manipulavam as ações na bolsa. E anunciando que ia dar cabo da quadrilha, Vanderbilt pôs-se a trabalhar para meter gente sua na diretoria da Erie. Não lhe pareceu dificil. Drew não gosava de popularidade entre os acionistas; as procurações de blocos de acionistas eram usualmente compradas e Vanderbilt julgou te-las adquirido em numero suficiente para vencer nas eleições; com diretores seus levantaria a estrada, dispensandose de realmente adquiri-la.

Daniel Drew, conciente do perigo, fortaleceu a sua posição fazendo de Gould um dos diretores, o qual, a partir