

INTRODUCCIÓN DE WASHINGTON IRVING A LA 1ª EDICIÓN

HACE YA MUCHOS AÑOS, durante algunas visitas ocasionales a Canadá, establecí relaciones estrechas con algunos de los principales socios de la gran Compañía del Noroeste que en ese momento vivían en Montreal a todo tren y abrían las puertas de su casa de par en par a los visitantes. En sus hospitalarias reuniones coincidía de vez en cuando con socios, empleados y comerciantes peleteros residentes en los puestos del interior; hombres que habían pasado años alejados de la sociedad civilizada, entre tribus lejanas y feroces, que tenían maravillas que contar acerca de sus enormes peregrinaciones por tierras salvajes, hazañas de caza, peligrosas aventuras y

INTRODUCCIÓN

de cómo habían logrado huir por los pelos perseguidos por los indios. Estaba en una edad en la que la imaginación presta colorido a todo, por lo que las historias de estos Simbads de la naturaleza silvestre hicieron de la vida de tramperos y pieleros un perfecto sueño romántico para mí. Animado por uno de los socios, incluso pensé alguna vez en hacer una visita a los remotos puestos de la Compañía viajando en los barcos que anualmente remontaban lagos y ríos; desde entonces he lamentado que determinadas circunstancias me impidieran llevar a cabo mi propósito. Desde esas primeras impresiones, los ambiciosos objetivos empresariales de las grandes compañías peleteras y la peligrosa vida errante de sus miembros en los territorios salvajes de nuestro vasto continente han sido siempre temas de gran interés para mí que siempre he ansiado conocer los detalles de sus expediciones aventureras entre las tribus que poblaban las entrañas de las tierras salvajes.

Hace aproximadamente dos años, poco después de regresar de un recorrido por las praderas del Lejano Oeste, mantuve con mi amigo, el señor John Jacob Astor, una conversación relacionada con esa parte de nuestro país y con los comerciantes aventureros de Santa Fe y el Columbia. La conversación le animó a contarme una gran empresa organizada y dirigida por él que, hacía entre veinte y treinta años, tuvo por objeto llevar el comercio de pieles a través de las Montañas Rocosas hasta las costas del Pacífico.

Lamentaba que nunca se hubiera entendido la verdadera naturaleza y el alcance de su empresa y su carácter e importancia nacional; al ver que me interesaba el tema, manifesté su deseo de que me comprometiera a narrarla. Su sugerencia

WASHINGTON IRVING

cia tocó la fibra sensible de los pensamientos incipientes que ya anidaban en mi mente. Se me ocurrió que una obra de este tipo podría cubrir muchos de esos curiosos detalles, tan interesantes para mí, que ilustran el comercio de pieles, sus expediciones remotas y aventureras, y los diversos pueblos, tribus, castas y personajes, civilizados y salvajes, relacionados con sus operaciones. Los diarios y cartas de los aventureros por mar y tierra empleados por el señor Astor en su ambicioso proyecto también podrían arrojar luz sobre partes de nuestro país hasta ahora poco conocidas y que escapan a los viajes ordinarios. Por tanto, me sentí dispuesto a emprender la tarea siempre que me pudieran proporcionar documentos de suficiente extensión y minuciosidad. En consecuencia, se pusieron a mi disposición todos los documentos relacionados con la empresa. Entre ellos se contaban diarios y cartas que narraban expediciones por mar y viajes de ida y vuelta a través de las Montañas Rocosas por rutas hasta entonces ignotas, junto con documentos esclarecedores de la vida salvaje y colonial en las costas del Pacífico. Con ese material en mis manos, emprendí el trabajo. Mi sobrino, Pierre M. Irving, que actuó como mi avanzadilla y al que estoy muy agradecido por allanarme el camino, me ahorró la molestia tanto de hurgar entre los legajos comerciales como de recopilar y cotejar datos entreverados de detalles tediosos y cotidianos.

Como los diarios de los que yo iba a depender principalmente habían sido redactados por hombres de negocios enfrascados en los objetivos fundamentales de sus empresas, pero poco versados en ciencia y escasamente interesados en los asuntos que no afectarían directamente a sus intereses, y

INTRODUCCIÓN

que a menudo los habían escrito en momentos de fatiga o depreisa y corriendo en medio de las incomodidades de los campamentos al aire libre, con frecuencia eran parcos en detalles y constituían indicios más que relatos capaces de satisfacer una investigación, me he servido a veces de las luces colaterales suministradas por los diarios publicados por otros viajeros que han visitado las zonas descritas, como los de los señores Lewis y Clark, Bradbury, Breckenridge [*sic*], Long, Franchère y Ross Cox, a los que muestro mi reconocimiento por las ayudas recibidas de sus escritos.

La obra que presento al público, que comprende varias expediciones y aventuras por tierra y mar, es necesariamente de naturaleza errática y algo desarticulada. Los hechos, sin embargo, demostrarán estar ligados y agrupados por un gran plan concebido y dirigido por un espíritu maestro; como a lo largo de la narración van apareciendo un conjunto de personajes y toda la empresa terminó, además, en desastre, esta obra no ha necesitado ningún esfuerzo laborioso de construcción artificial y posee realmente mucha de esa sencillez tan buscada en las obras de ficción y considerada tan importante para el interés de cualquier relato.

WASHINGTON IRVING

INCIPIT · LIBER

CAPÍTULO 1

DOS IMPORTANTES OBJETIVOS de lograr ganancias comerciales estuvieron en el origen de sendas empresas ambiciosas y osadas en la historia temprana de las Américas: los metales preciosos en el sur y las pieles lujosas en el norte. Mientras que, enfebrecido por el ansia de oro, el español bravo y magnífico llevó sus descubrimientos y conquistas sobre los deslumbrantes países abrasados por el sol ardiente de los trópicos, el hábil y alegre francés y el frío y calculador británico persiguieron el menos espléndido, pero no menos lucrativo, tráfico de pieles en las regiones hiperbóreas de Canadá, avanzando incluso en el interior del Círculo Polar Ártico.

Esas dos actividades han sido, hasta cierto punto, pioneras y precursoras de la civilización. Sin detenerse en las fronteras, desafiando las dificultades y los peligros, penetraron

ASTORIA

rápidamente hasta el corazón de los países salvajes: descubrieron los secretos ocultos de las tierras vírgenes, abrieron camino hacia remotas regiones bellas y fértiles que podrían haber permanecido inexploradas durante siglos, y llevaron tras de sí los pasos lentos y pausados de la agricultura y la civilización.

De hecho, fue el comercio pielero el que sostuvo y revitalizó las grandes provincias canadienses. Al carecer de metales preciosos, que en ese tiempo eran los principales objetivos de las empresas americanas, fueron descuidadas durante mucho tiempo por su país matriz. Sin embargo, los aventureros franceses, que se habían asentado a orillas del San Lorenzo, pronto descubrieron que en las ricas pieles del interior tenían fuentes de riqueza que casi podían rivalizar con las minas de México y Perú. Los indios, que aún no estaban familiarizados con el valor artificial otorgado en la vida civilizada a algunos tipos de pieles, acarreaban cantidades ingentes de las pieles más valiosas y las trocaban por baratijas y mercaderías europeas carentes de valor. De este modo, los primeros comerciantes obtuvieron inmensos beneficios y el tráfico de pieles se llevó a cabo con avidez.

Como las pieles valiosas pronto escasearon en las cercanías de los asentamientos blancos, los indios de las inmediaciones se animaron a llevar cada vez más lejos sus expediciones de caza; en esas expediciones generalmente marchaban acompañados por algunos de los comerciantes o por sus empleados, que compartían las fatigas y los peligros de las incursiones y, al mismo tiempo, se familiarizaban con los mejores cazaderos y terrenos de trampeo, y animaban a las tribus lejanas a que llevaran sus pieles hasta los asentamien-

WASHINGTON IRVING

tos. De esa manera, el comercio se expandió y desde lugares remotos fue atraído hasta Montreal. De vez en cuando, un gran número de ottawas, hurones y otras tribus que cazaban en los países ribereños de los Grandes Lagos bajaban en escuadrones de canoas ligeras cargadas con pieles de castor y otros botines de la caza de un año. Amarradas a tierra, las canoas se descargaban y su contenido se estibaba ordenadamente. Se levantaba un campamento de corteza de abedul en las afueras del pueblo y se abría una especie de feria primitiva con ese grave ceremonial tan querido por los indios. Se pedía audiencia al gobernador general, que celebraba la conferencia con protocolo de Estado, sentado en un sillón, con los indios alineados en semicírculos ante él, sentados en el suelo y fumando silenciosamente sus calumets. Se pronunciaban discursos, se intercambiaban regalos y todo el mundo rebosaba buen humor.

Luego llegaba el animado trueque con los comerciantes y por todo Montreal pululaban indios desnudos que corrían de tienda en tienda, regateando por armas, teteras, cuchillos, hachas, mantas, telas de colores brillantes y otros artículos útiles o decorativos; gracias a esos tratos, dice un viejo escritor francés, los comerciantes se aseguraban ganancias de al menos el doscientos por ciento. No se utilizaba dinero en este comercio y, transcurrido algún tiempo, como consecuencia de los excesos frenéticos y espantosos y de las riñas sangrientas que podían ocasionar, se prohibió el pago con licores espirituosos.

Satisfechos sus deseos y caprichos se despedían del gobernador, levantaban sus tiendas, embarcaban en sus canoas y navegaban aguas arriba del Ottawa hasta los lagos.

ASTORIA

Una clase de hombres nueva y especial surgió gradualmente de este oficio. Les llamaron *coureurs des bois*, los vagabundos del bosque; originalmente eran hombres que habían acompañado a los indios en sus expediciones de caza y se habían familiarizado con territorios y tribus remotas hasta convertirse, por así decirlo, en buhoneros de los yermos. Estos hombres partían desde Montreal en canoas repletas de mercancías, armas y municiones, y subían por los laberínticos y errantes ríos que entrelazan los vastos bosques de las Canadás, bordeando los lagos más remotos para crear nuevas necesidades, hábitos y deseos entre los nativos. A veces pasaban meses entre ellos, haciendo suyos sus usos y costumbres con la feliz facilidad de los franceses, adoptando en buena medida la indumentaria india y, muchas veces, tomando esposas indias.

A menudo transcurrían doce, quince, dieciocho meses sin que se tuviera noticia de ellos hasta que llegaban descendiendo por el Ottawa rebosantes de alegría, con sus canoas atiborradas de fardos de pieles de castor. Entonces llegaba el turno de las juergas y las extravagancias. «Te sorprendería, – dice un antiguo escritor ya citado –, si vieras lo libertinos que son estos comerciantes ambulantes cuando regresan; cómo festejan y juegan, y cuán pródigos son, no sólo consigo mismos, sino con sus amantes. Los casados tienen la sabiduría de retirarse a sus propias casas; pero los solteros actúan como lo hacen los indios orientales y los piratas: despilfarran, comen, beben y juegan mientras aguantan las ganancias y, cuando se acaban, venden incluso sus bordados, sus encajes y sus ropas. Hecho esto, se ven obligados a emprender un nuevo viaje para subsistir».

WASHINGTON IRVING

Muchos de estos *coureurs des bois* se acostumbraron tanto al modo de vida indio y a la perfecta libertad de las tierras vírgenes, que perdieron el gusto por la civilización y se identificaron por completo con los salvajes entre los que vivían o sólo se distinguían de ellos por su mayor libertinaje. Su conducta y su mal ejemplo corrompieron gradualmente a los nativos e impidieron el trabajo de los misioneros católicos que en esos momentos estaban llevando a cabo sus piadosas labores en las tierras salvajes de Canadá.

Para controlar estos abusos y proteger el comercio de pieles de las diversas tropelías practicadas por esos aventureros renegados, el Gobierno francés emitió una orden en la que, bajo pena de muerte, prohibía a toda persona comerciar en el interior del país sin una licencia.

Estas licencias eran expedidas por escrito por el gobernador general y al principio se otorgaban sólo a personas respetables: a caballeros arruinados, a viejos oficiales del ejército que tenían familias que mantener o a sus viudas. Cada licencia permitía fletar dos grandes canoas con mercancías para los lagos, y no debían expedirse más de veinticinco licencias en un año. Sin embargo, poco a poco también se concedieron licencias de tapadillo y el número aumentó rápidamente. A los que preferían no fletar las expediciones por sí mismos les permitían venderlas a los comerciantes; a su vez, estos contrataban a los vagabundos de los bosques para que emprendieran largos viajes con ganancias compartidas, y así renacieron y continuaron los vicios del antiguo sistema.

Los beneméritos misioneros enviados por la Iglesia católica romana para convertir a los indios hicieron todo lo posible para contrarrestar el libertinaje causado y propagado por

ASTORIA

estos hombres en el corazón de las tierras vírgenes. A menudo se podía ver una capilla católica plantada al lado del puesto comercial y su aguja coronada por una cruz elevándose en medio de una aldea india, a orillas de un río o de un lago. Las misiones tenían a menudo un efecto benéfico sobre los cándidos hijos del bosque, pero tenían poco poder sobre los renegados de la civilización.

Finalmente, se consideró necesario establecer puestos fortificados en la confluencia de los ríos y los lagos para proteger el comercio y controlar a los disolutos. El más importante de ellos fue Michilimackinac, situado en el estrecho del mismo nombre, que conecta los lagos Hurón y Michigan. Se convirtió en el gran mercado interior y en depósito, y algunos de los comerciantes habituales que llevaban a cabo el comercio en persona, provistos de sus licencias, levantaban allí sus puestos. Era también un punto de encuentro para los vagabundos del bosque, tanto para los que traían mercancías desde Montreal como para los que regresaban con pieles del interior. Aquí se preparaban nuevas expediciones que partían hacia el lago Michigan y el Misisipí, al lago Superior y hacia el Noroeste, y allí las pieles de trueque se embarcaban hacia Montreal.

En esos días ancestrales de Canadá, el comerciante francés en su puesto comercial era una especie de mercader patriarca. Con las costumbres relajadas y la familiaridad propia de su grey, levantaba un pequeño mundo de autocomplacencia y desgobierno a su alrededor. Tenía empleados, canoeros y sirvientes de todo tipo que vivían con él en perfecta sociedad y le llamaban siempre por su nombre de pila; tenía su harén de bellezas indias y su tropel de niños mesti-

WASHINGTON IRVING

zos; tampoco faltaba nunca una fila de indios ociosos merodeando por el establecimiento, comiendo y bebiendo a sus expensas durante los descansos de sus expediciones de caza.

Durante mucho tiempo, los comerciantes canadienses encontraron serios competidores en los comerciantes británicos de Nueva York, que engatusaban a los cazadores indios y a los *coureurs* en sus puestos y comerciaban con ellos en condiciones más favorables. Una oposición aún más formidable surgió de la Compañía de la Bahía de Hudson, constituida en 1670 por Carlos II, con el privilegio exclusivo de establecer casas comerciales en las orillas de esa bahía y de sus ríos tributarios, un monopolio que han mantenido hasta el día de hoy. Entre esta empresa británica y los comerciantes franceses de Canadá surgieron disputas y contiendas por supuestas infracciones de los límites territoriales, y se produjeron actos de violencia y derramamiento de sangre entre sus agentes.

En 1762, los franceses perdieron la posesión de Canadá y el comercio cayó principalmente en manos de súbditos británicos. Durante un tiempo se redujo al mínimo. Los viejos *coureurs des bois* se dispersaron o, cuando pudieron volver, tardaron en acostumbrarse a los hábitos y modales de sus nuevos empleadores británicos. Echaban de menos la libertad, el relajo y la familiaridad de las antiguas casas comerciales francesas y no disfrutaban con la sobria exactitud, el estiramiento y el rígido comportamiento de los recién llegados. Los comerciantes británicos también ignoraban el país y desconfiaban de los nativos. Tenían motivos para ello. Los traicioneros y sangrientos episodios de Detroit y Michilimackinac les mostraron la hostilidad que les guar-

ASTORIA

daban los salvajes, a quienes los franceses habían enseñado durante mucho tiempo a considerarlos enemigos.

Hasta el año 1766 el comercio no recuperó sus viejos cauces; entonces renació con mucho vigor impulsado por comerciantes autónomos que pronto superaron los límites anteriores. Varias personas de Montreal y Michilimackinac organizaron expediciones y, por supuesto, se produjeron rivalidades y conflictos. El comercio se vio perjudicado por sus artimañas para superar a sus rivales y dañarse mutuamente; corrompieron a los indios con la venta de licores, que había sido prohibida bajo el dominio francés. En las aldeas indígenas y alrededor de las casas comerciales las consecuencias fueron borracheras, brutalidades y riñas; mientras tanto, se producían sangrientas disputas entre las partidas de comerciantes rivales cuando se encontraban en las anárquicas profundidades de las tierras salvajes.

Para poner fin a estas sórdidas y ruinosas contiendas, varios de los principales comerciantes de Montreal se asociaron en el invierno de 1783 y más tarde ampliaron su sociedad mediante la fusión con una empresa rival en 1787. Así se creó la famosa Compañía del Noroeste, que durante un tiempo ejerció un dominio señorial sobre los lagos invernales y los bosques infinitos de Canadá, comparable al que ejercía la Compañía de las Indias Orientales sobre los climas voluptuosos y los magníficos reinos de Oriente.

La empresa estaba formada por veintitrés accionistas o socios, pero empleaba a unas dos mil personas como encargados de puestos, guías, intérpretes y *voyageurs* o barqueros. Estos asalariados se distribuían en varios puestos comerciales, establecidos a lo largo y ancho de los lagos y ríos del inte-

WASHINGTON IRVING

rior, a inmensas distancias unos de otros, en el corazón de territorios ignotos poblados de tribus salvajes.

Varios de los socios residían en Montreal y Quebec para gestionar los principales asuntos de la compañía. Estos se denominaban agentes y eran personajes de gran peso e importancia; los otros socios estaban destinados en los puestos interiores, donde permanecían durante todo el invierno para supervisar las relaciones con las diversas tribus de indios y de ahí que se llamaran «socios de internada».

Las mercancías destinadas a este amplio y errante tráfico se depositaban en los almacenes de la empresa en Montreal y se transportaban en barcazas, botes o canoas río arriba por el Attawa, u Ottawa, que desemboca en el San Lorenzo cerca de Montreal, y por otros ríos y cauces, a los lagos Nipising, Hurón y Superior, y desde allí, por varias cadenas de lagos grandes y pequeños, hasta los lagos Winnipeg y Athabasca, y al Gran Lago de los Esclavos. Este singular y hermoso sistema de mares internos, que hace que una inmensa región salvaje sea tan accesible a la frágil canoa de corteza del indio o del comerciante, estaba tachonado por los puestos remotos de la compañía, en los que se llevaba a cabo el mercadeo con las tribus vecinas.

La compañía, como acabo de decir, fue al principio una asociación espontánea de comerciantes; pero, después de haber sido organizada formalmente, la admisión se volvió extremadamente difícil. Un candidato tenía que entrar, por así decirlo, de «aprendiz» y, después de pasar un largo período de prueba, podía ascender lentamente por sus méritos y servicios. A edad temprana comenzaba como mozo de almacén y servía un periodo de siete años como apren-

ASTORIA

diz durante el cual recibía cien libras esterlinas, se mantenía a expensas de la empresa y esta le proporcionaba la ropa y el equipo adecuados. Su período de prueba lo pasaba generalmente en los puestos comerciales del interior alejado durante años de la sociedad civilizada, llevando una vida casi tan salvaje y precaria como la de los salvajes que lo rodeaban, expuesto a las inclemencias de un invierno del norte, sufriendo con frecuencia la escasez de alimentos y, a veces, falto durante mucho tiempo tanto de pan como de sal. Cuando terminaba su aprendizaje, recibía un salario de acuerdo con sus méritos, que variaba de ochenta a ciento sesenta libras esterlinas, y en ese momento pasaba a ser candidato para el gran objetivo de su ambición: un puesto de socio en la empresa, aunque podían pasar años antes de que alcanzara esa envidiable posición.

La mayoría de los empleados eran hombres jóvenes de buenas familias, de las Highlands, las Tierras Altas de Escocia, caracterizados por la perseverancia, la austeridad y la fidelidad a su país, y preparados por su dureza innata para enfrentarse al clima riguroso del Norte y soportar los desafíos y las penurias que les tocaran en suerte; aunque no se debe ocultar que la salud de muchos de ellos se vio resentida por las penurias de la vida silvestre y sus estómagos dañados ocasionalmente por el hambre y especialmente por la falta de pan y sal. De vez en cuando, con un intervalo de años, se les permitía venir a visitar el establecimiento en Montreal, recuperar la salud y probar la vida civilizada; estos eran los hitos brillantes de su monótona existencia.

En cuanto a los principales socios, o agentes, que residían en Montreal y Quebec, formaban una especie de aristocracia

WASHINGTON IRVING

comercial que vivía con un estilo señorial y hospitalario. Los puestos, los placeres, los peligros, las aventuras y las penalidades que habían compartido juntos en su asilvestrada vida en los bosques los habían unido como un solo hombre, de modo que formaban una cordial fraternidad. Pocos viajeros que hayan visitado Canadá hace unos treinta años, en los días de los M'Tavishes, los M'Gillivray, los M'Kenzies, los Frobisher y los demás magnates de la Noroeste, cuando la compañía estaba en todo su esplendor, podrán olvidar la ronda de banquetes y juergas que mantenían estos magnates hiperbóreos.

A veces, uno o dos socios que acababan de llegar de los puestos del interior aparecían en Nueva York durante un ocioso viaje de placer. En esas ocasiones cundía la munificencia para aflojar el bolsillo, con una tendencia peculiar a gastar en orfebrería y joyería, en anillos, cadenas, broches, collares, relojes enjogados y otras ricas alhajas, en parte para su propio uso, en parte para obsequiar a sus amigas; era una prodigalidad espléndida, como era costumbre de los plantadores del sur y los criollos de las Indias Occidentales en épocas anteriores, cuando nadaban en las abundantes ganancias de sus plantaciones.

Sin embargo, para contemplar la Compañía del Noroeste en todo su estado y grandeza, era necesario presenciar una reunión anual en el gran lugar interior de conferencias establecido en Fort William, cerca de lo que se llama Grand Portage, en el Lago Superior. Aquí dos o tres de los principales socios de Montreal se reunían una vez al año con los socios de los diversos puestos comerciales para exponer los resultados de la empresa durante el año anterior y preparar planes para el futuro.

ASTORIA

En esas ocasiones se podía ver el cambio producido desde los tiempos poco ceremoniosos de los viejos comerciantes franceses; ahora resplandecía magníficamente el carácter aristocrático del británico, o más bien el espíritu feudal del *highlander*. Cada socio, que estaba a cargo de un puesto interior con una veintena de empleados a su mando, se sentía como el jefe de un clan de las Highlands y era casi tan importante a los ojos de sus asalariados como ante los suyos. Para él, una visita a la gran conferencia en Fort William era un acontecimiento de lo más importante y se comportaba allí como si de una sesión del Parlamento se tratara.

Los socios de Montreal, sin embargo, eran los señores del evento; como gozaban de una vida de lujo y esplendor eclipsaban por completo a sus competidores del bosque, cuyas formas y rostros habían sido esculpidos y endurecidos por una vida ruda y un servicio duro, y cuyas vestimentas y equipos eran de peor calidad. De hecho, esos socios consideraban que toda la dignidad de la empresa estaba representada en sus personas y se comportaban con el estilo adecuado. Ascendían los ríos con gran boato, como soberanos o, más bien, como jefes de las Highlands navegando por sus lagos. Envueltos en ricas pieles, iban en sus enormes canoas cargadas con todas las comodidades y lujos, tripuladas por canadienses, tan obedientes como los sirvientes del clan de las Highlands. Llevaban consigo cocineros y panaderos, manjares de todo tipo y abundantes vinos selectos para los banquetes que se servirían en la gran asamblea. También se sentían felices si podían encontrarse con algún forastero distinguido, sobre todo con algún miembro titulado de la nobleza británica que pudie-

WASHINGTON IRVING

ra acompañarlos en esa majestuosa ocasión y adornar sus solemnes ceremoniales.

Fort William, el escenario de esta importante reunión anual, era un pueblo de tamaño considerable situado a orillas del lago Superior. Aquí, en un inmenso edificio de madera, estaban el gran salón del consejo y la sala de banquetes decorada con armas y pertrechos indios, y los trofeos del comercio peletero. El edificio se llenaba entonces de comerciantes y viajeros, algunos de Montreal, que se dirigían a los puestos interiores y otros procedentes de estos con destino a Montreal. Los consejos se celebraban con gran ceremonial, porque cada miembro se sentía como si estuviera sentado en el Parlamento, y cada sirviente y cada escribiente miraba a la asamblea con asombro, como si fuera la Cámara de los Lores. Había mucha deliberación solemne y duros razonamientos escoceses salpicados por oleadas de pomposa declamación.

Esos concilios sesudos y aburridos se alternaban con grandes fiestas y juergas, émulas de las antiguas fiestas descritas en los castillos de las Highlands. Las mesas de la gran sala de banquetes crujían bajo el peso de todo tipo de platos de caza; de venado de los bosques y pescado de los lagos; de manjares de cazador, como lenguas de bisonte y colas de castor, y muchos otros manjares exquisitos, todos servidos por cocineros expertos traídos de Montreal para la ocasión. No escaseaba el vino generoso, porque era un período de mucho beber, un tiempo de brindis leales, de canciones de bacanal y de desbordantes exaltaciones de la amistad.

Mientras los jefes disfrutaban en el salón y hacían crujir las vigas con estallidos de lealtad y viejas canciones escoce-

ASTORIA

sas cantadas con voces agrietadas y afiladas por las celliscas norteñas, su alegría era repetida y prolongada por una abigarrada legión de criados, barqueros canadienses, mestizos, cazadores indios y vagabundos gorriones que se deleitaban a todo carrillo sin dejar que las migajas cayeran de su mesa y coreaban a capela viejas cancioncillas francesas mezcladas con gritos y aullidos indios.

Así era la Compañía del Noroeste en sus poderosos y prósperos días, cuando ejercía una especie de potestad feudal sobre un vasto dominio de lagos y bosques. Quizá me he detenido demasiado en estas escenas sueltas, que asocio con mi vida temprana, cuando, siendo todavía un jovencito me senté a las hospitalarias juntas de los «poderosos del Noroeste» en Montreal, y contemplaba con ojos pasmados e inexpertos la varonil cofradía y escuchaba con asombro sus historias de penalidades y aventuras. Empero, aunque uno de los objetivos de mi tarea es presentar escenas de la dura vida en las tierras salvajes, me he visto tentado a narrar unos pocos recuerdos de un estado transitorio de cosas que pasará rápidamente al olvido, porque el estado feudal de Fort William ha llegado a su fin, su cámara del consejo está silenciosa y desierta, su salón de banquetes ya no resuena con el estallido de la lealtad o la vieja canción del «mundo antiguo», los señores de los lagos y bosques han fallecido y los hospitalarios magnates de Montreal, ¡dónde estarán!



CAPÍTULO 2

EL ÉXITO DE LA COMPAÑÍA del Noroeste estimuló la constitución de nuevas empresas en este negocio abierto y aparentemente ilimitado. El tráfico comercial de esa compañía estaba principalmente en las altas latitudes del norte, mientras que al sur y al oeste había inmensas regiones conocidas por su abundancia de valiosas pieles, pero que habían sido poco exploradas por los pieleros hasta ese momento. Así las cosas, se constituyó una nueva sociedad de comerciantes británicos para continuar con el comercio peletero en esa dirección. La sede principal se estableció en el antiguo emporio de Michilimackinac, de donde la sociedad tomó su nombre: Compañía Mackinaw [*sic*].

Mientras los *northwesters* continuaron impulsando sus iniciativas hacia las regiones hiperbóreas desde su sede en Fort William y ejerciendo un dominio casi soberano sobre las tribus de los lagos y ríos septentrionales, la Compañía Mackinac envió sus ligeras piraguas y canoas por Green Bay, el Fox River y el Wisconsin hasta la gran arteria del oeste, el Misisipí, y desde este a través de todos sus afluentes. De esta manera esperaban monopolizar rápidamente el comercio con todas las tribus de las aguas del sur y el oeste, y de las vastas extensiones comprendidas en la antigua Luisiana.

El Gobierno de Estados Unidos comenzó a observar con preocupación la creciente influencia que adquirían los grupos extranjeros sobre las tribus aborígenes que habitaban sus territorios, y se esforzó por contrarrestarla. Con este propósito, ya en 1796, el Gobierno envió agentes para establecer

ASTORIA

puestos comerciales rivales en la frontera con objeto de abastecer las necesidades de los indios, vincular sus intereses y sentimientos con los del pueblo estadounidense y desviar esa importante rama comercial hacia los canales nacionales.

No obstante, como suele ocurrir con la mayoría de los proyectos comerciales en los que se cuenta con el embotado patrocinio gubernamental para superar la eficiente actividad de la iniciativa privada, la expedición no tuvo éxito. Lo que el Gobierno, a pesar de todo su patrocinio y de todos sus agentes no logró, finalmente lo consiguió el empeño empresarial de un solo comerciante, uno de sus ciudadanos adoptivos; esto nos lleva a hablar de la persona cuya empresa es el tema principal de las páginas que siguen; un hombre cuyo nombre y personalidad son dignos de inscribirse en la historia del comercio por ejemplificar sus más nobles propósitos y sus más sólidos preceptos. Unas breves anécdotas de sus primeros años y de las circunstancias que lo encauzaron por primera vez hacia la rama comercial que estamos tratando, no pueden dejar de ser más que interesantes.

John Jacob Astor, la persona en cuestión, nació en el pequeño y humilde pueblo alemán de Waldorf, cerca de Heidelberg, a orillas del Rin. Se crio en la sencillez de la vida rural, pero, siendo aún un simple jovencito, abandonó su hogar y se lanzó a los ajetreados escenarios de Londres, teniendo, como tenía desde su niñez, el singular presentimiento de que finalmente llegaría a amasar una gran fortuna.

Al final de la Revolución Americana todavía estaba en Londres y apenas se encontraba en el umbral de la vida activa. Un hermano mayor había residido durante algunos años en los Estados Unidos, y el señor Astor decidió seguirlo y

WASHINGTON IRVING

buscar fortuna en un país floreciente. Invirtió una pequeña suma que había acumulado desde que dejó su pueblo natal en mercancías adecuadas para el mercado americano, se embarcó en noviembre de 1783 en un barco con destino a Baltimore y arribó a Hampton Roads en enero. El invierno fue extremadamente severo y el barco, junto con otros muchos, estuvo detenido por el hielo en la bahía de Chesapeake y sus alrededores durante casi tres meses.

Durante este período, los pasajeros de los distintos barcos solían ir de cuando en cuando a la costa para socializar. De esa forma, el señor Astor conoció a un compatriota suyo, peletero de oficio. Como tenía la impresión previa de que este podría ser un comercio lucrativo en el Nuevo Mundo, le hizo muchas preguntas sobre el tema a su nuevo conocido, quien con mucho gusto le dio toda la información a su alcance en cuanto a la calidad y el valor de las diferentes pieles y el modo de comerciar con ellas. Posteriormente lo acompañó a Nueva York y, siguiendo su consejo, el señor Astor invirtió las ganancias de su mercadería en pieles. Con ellas navegó de Nueva York a Londres en 1784, se deshizo de ellas ventajosamente, se familiarizó con las prácticas comerciales y regresó el mismo año a Nueva York con el propósito de establecerse en Estados Unidos.

Desde ese momento se dedicó a la rama del comercio con la que se había familiarizado por casualidad. Comenzó su carrera, por supuesto, en el nivel más bajo, pero se impuso la tarea con perseverancia, economía rígida e integridad estricta. A esto se sumaba un espíritu ambicioso que siempre miraba hacia arriba; un genio audaz, fértil y expansivo; una sagacidad rápida para captar y convertir cada oportunidad