
Visión y planeamiento estratégico para unir dos océanos a través de Panamá. El caso del William Henry Aspinwall y la Panama Rail Road Company (1847-1861)¹

● EDUARDO MARTÍN CUESTA²
(ESEADE- UAD/CONICET)³

Introducción

Desde fines del siglo XX está en auge el debate acerca de las características y tiempos del fenómeno denominado «globalización». Según algunos autores, la globalización de fines del siglo XX es parte de un proceso a largo plazo que se habría iniciado en el siglo XVI y acelerado en la segunda mitad del siglo XIX. En estos análisis se hace hincapié en la importancia del rol del comercio y los transportes. Así, se entiende que las distintas expansiones en las comunicaciones y enlaces mercantiles, derivadas de adelantos técnicos y mejoras en la navegación, son fundamentales.

A mediados del siglo XIX un empresario neoyorquino exitoso, William Henry Aspinwall,⁴ promovió, planificó, ejecutó y concretó con éxito la antigua ambición de comunicar los océanos Atlántico y Pacífico por medio de un ferrocarril transoceánico en el istmo de Panamá. Las consecuencias de este logro fueron fundamentales. En un contexto de crecimiento del comercio glo-

1. Agradecemos los valiosos comentarios y sugerencias brindados por Carlos Newland, Agustina Vence Conti y a los dos evaluadores anónimos a este trabajo. Cualquier error, falla u omisión en este trabajo es exclusiva responsabilidad del autor.

2. Doctor de la Universidad de Buenos Aires. Profesor Titular del Instituto Universitario ESEADE e Investigador de la Universidad Alta Dirección (UAD). Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Argentina (CONICET).

3. Este trabajo fue realizado en el marco del proyecto de investigación UAD, código PI 2013.4, «Emprendedores de la globalización en perspectiva histórica», y con apoyo de ESEADE, en el período 2013-2014.

4. William Henry Aspinwall nació el 16 de diciembre de 1807 y falleció el 18 de enero de 1875. Proveniente de una familia de negocios de Nueva York, hizo fortuna con el comercio internacional (*New York Tribune*, 1875).

Fecha de recepción: febrero 2014
Versión definitiva: mayo 2014

Revista de Historia Industrial
N.º 57. Año XXIV. 2015.1

bal, el ferrocarril de Panamá permitió que este impulso se multiplicara logrando entre otros puntos una reducción en los tiempos de transporte, al acortar distancias, lo cual también implicaba una reducción en los costos, y, finalmente, repercutiendo en las tasas de ganancias. Antes de la construcción del canal, del cual el ferrocarril de Panamá fue antecedente, la única ruta marítima entre los océanos era por el cabo de Hornos. El tiempo de viaje y los costos eran considerables. Según estimaciones de mediados del siglo XIX, la posibilidad de pasar por el istmo mediante un canal, reduciría un 10% del costo total del comercio, con una quita en los costes financieros del 37%, un 35% de los costos laborales, un 13% en seguros (13%) y un 15% en el desgaste de las embarcaciones.⁵

En este artículo se hará un estudio de caso, a partir del análisis de la visión y planeamiento estratégico de Aspinwall, a través de la planificación, ejecución y desarrollo del Ferrocarril de Panamá. Se toma como inicio del mismo el año 1847, cuando se hacen las primeras acciones en torno al proyecto por parte de los socios de Aspinwall, y se finalizará en 1861, cuando la empresa ya está consolidada y cambian las condiciones generales por el comienzo de la Guerra de Secesión de Estados Unidos.

En el siglo XIX, a la expansión del capitalismo le correspondió una serie de cambios en el pensamiento, donde estaba comenzando a tomar hegemonía el positivismo. Desde mediados del siglo XIX, el pensamiento de las élites confiaba liberalmente en el progreso sucesivo e indefinido de los logros de la civilización occidental. Entendían también que estos logros implicaban el crecimiento económico sin limitaciones, acompañado por sucesivas mejoras en la tecnología, el incremento del volumen del comercio y las comunicaciones y como síntesis el progreso material.

Algunos investigadores han analizado el fenómeno de la globalización con una perspectiva de largo plazo considerando la segunda mitad del siglo XIX un hito importante. Por ejemplo, Immanuel Wallerstein propuso que el proceso de globalización dio inicio en el siglo XVI con las expansiones ultramarinas de España y Portugal. Este mismo proceso se habría acelerado en el siglo XIX, entre otras cosas como resultado de la Revolución Industrial, produciendo un sustantivo incremento de los tráficos globales. Finalmente, la revolución de las comunicaciones a finales del siglo XX muestra la coronación del proceso.⁶ Un análisis más exhaustivo del siglo XIX lo realizan Jeffrey Williamson y Kevin O' Rourke, quienes denominan al proceso de ese siglo «primera globalización». A las consecuencias del proceso de la Revolución Industrial, estos investigadores hacen hincapié en los grandes flujos interoceánicos de mercancías, mano de obra y capitales. La expansión del capita-

5. Davis (1867).

6. Wallerstein (1979).

lismo habría dado lugar a la aparición de mercados globales, y a finanzas globales.⁷

Un rol destacado en esta globalización se suele dar a la revolución en los transportes. Al boom de la construcción de ferrocarriles, que implicaron un acortamiento de las distancias y una reducción en los costos de transporte terrestre, Douglas North incorpora un análisis de la revolución de los transportes marítimos. Una primera fase de mejora en los tiempos y capacidad de carga, y por ende en los costos de seguros, se habría dado en el siglo XVIII. Pero en el siglo XIX el transporte por agua incorporó la tecnología del vapor, al mismo tiempo que los veleros llegaron al máximo desarrollo técnico. Asimismo, los barcos de vapor durante el siglo XIX evolucionaron desde la tecnología de propulsión por ruedas con paletas a la tecnología de las hélices. Esto permitió un incremento en el tráfico en todos los mares del planeta. A la reducción de los tiempos de viaje se sumó una reducción de los costos de transporte, la mejora en la capacidad de carga y en los seguros.⁸

En este contexto se comprende la aparición de líderes empresarios, que con una amplia visión y planeamiento estratégico se apalancaron en estos procesos económicos para llevar adelante emprendimientos que aceleraron estos mismos procesos al mismo tiempo que generaron grandes fortunas. El análisis de estos líderes, despertó interés tanto a los historiadores como a los economistas. Es el caso por ejemplo Joseph Schumpeter, quien desarrolló una teoría acerca de los emprendedores.⁹ Por sus características, también continúan siendo un foco de interés los emprendimientos de comunicación vía ferrocarril. Denominada la maravilla del siglo XIX, llama la atención cómo los constructores de ferrocarriles consiguieron reunir la capacidad tecnológica, el capital, la mano de obra y la gestión para llevar adelante empresas de transporte que fueron las más grandes de su época.¹⁰ Más recientemente, en un bien documentado trabajo, Juan Santiago Correa analizó la empresa que construyó y manejó el Ferrocarril de Panamá, la Panama Rail Road Company,¹¹ desde otro punto de vista, como una inversión extranjera directa, pero con características particulares ya que no integró la red de ferrocarriles de Nueva Granada, ni funcionó como articulador de un posible mercado nacional, ni de exportación de productos primarios. La perspectiva de Correa pone el anclaje en los aspectos políticos, en relación con la futura Colombia y su soberanía.¹² Esta visión se completa con un trabajo sobre el Ferrocarril de Pana-

7. Williamson y O'Rourke (2002).

8. North (1968).

9. Schumpeter (1934).

10. McCulloch (1979).

11. En adelante PRRC.

12. Correa (2009).

má y la Doctrina Monroe.¹³ En este último artículo se observa el ferrocarril y la empresa en relación con los actores locales, el rol de Estados Unidos, el imperialismo y la separación de Panamá. En consecuencia, el análisis sobre el desempeño de la empresa está vinculado a los pagos al estado granadino (luego colombiano), y las amistosas y conflictivas relaciones entre la empresa, los gobiernos y los habitantes. Por ello, el desempeño económico de la empresa, las estrategias y los empresarios no son el foco del análisis, que es lo que se propone el presente trabajo.

La visión: unir dos océanos

Desde el siglo XVI uno de los grandes problemas del tráfico marítimo era la conexión entre el océano Atlántico y el océano Pacífico. La circunvalación del globo terráqueo llevada a cabo por Magallanes y El Cano entre 1519 y 1522, demostró la existencia del paso posible a través del denominado estrecho de Magallanes o el cabo de Hornos en el confín austral del continente americano. Dadas las condiciones de navegabilidad de los anteriores puntos, el Imperio español prefirió centralizar su tráfico entre el Pacífico y el Atlántico a través del istmo de Panamá, recorrido por Vasco Núñez de Balboa en 1513. Esto dio lugar a la articulación de dos sistemas de flotas y galeones. Por un lado la Flota del Pacífico, que desde el puerto de El Callao en Perú conectaba con la ciudad de Panamá. Allí los tesoros y mercaderías cruzaban el istmo a lomos de mulas, a hombros y en canoas hasta la ciudad atlántica de Portobelo. Desde esa ciudad el segundo sistema de flotas y galeones transportaba las mercaderías y tesoros hasta los puertos españoles. En la primera mitad del siglo XIX la conexión entre ambos océanos continuaba con las mismas limitaciones. A las rutas del cabo de Hornos y del istmo de Panamá, se le sumó el cruce por Nicaragua, que implicaba dos tramos terrestres y uno de navegación del lago Nicaragua.

En el siglo XVIII ya habían aparecido ideas acerca de la construcción de un canal interoceánico, como por ejemplo la propuesta de Alexander von Humboldt. En la década de 1830 el gobierno de Estados Unidos tomó nota de la importancia estratégica del istmo de Panamá. Así, impulsó y apoyó las negociaciones del coronel Charles Biddle con el gobierno de la entonces República de Nueva Granada para la construcción de un ferrocarril transoceánico. Por diversos motivos, la propuesta no tuvo éxito.¹⁴ En 1846 Mateo Klein, representante de un consorcio radicado en París, negoció con el gobierno de

13. Correa (2014).

14. Biddle falleció en 1837. Según Juan Bautista Alberdi, William Wheelwright había negociado en términos similares un acuerdo en 1835 (Alberdi, 1887, p. 51).

Nueva Granada la construcción de un tren interoceánico en el istmo de Panamá.¹⁵ Las negociaciones avanzaron hasta la firma y aprobación por parte del gobierno de los acuerdos y contratos necesarios el 10 de mayo de 1847. Pero llegado el momento de que los empresarios franceses hicieran el depósito de garantía,¹⁶ no consiguieron el capital necesario y los acuerdos se cancelaron y el contrato fue dado por terminado el 6 de junio de 1848.¹⁷

El interés en la construcción de un ferrocarril en el istmo se justificaba ampliamente por el constante incremento del tráfico marítimo global. Por ejemplo, el cónsul inglés en Panamá elevó al gobierno británico en 1848 una propuesta para realizar en el istmo un camino consolidado, que permitiera que el tránsito de un océano a otro fuera realizado con mayor rapidez y seguridad para las cargas. El interés británico no era menor, ya que el comercio con Australia, el este de Asia, India, y su metrópoli iba en constante incremento y el paso por el cabo de Hornos no solo era largo, sino también costoso.

Después de ganar la guerra contra México en 1848, los Estados Unidos renovaron el interés en la comunicación entre los océanos, ya que a los territorios que poseían en el oeste, se le sumaron otros (como California). La comunicación vía México tenía algunos inconvenientes.¹⁸ De allí que en 1845 el Congreso de los Estados Unidos aprobara un acta para adjudicar una red de correos que comunicara la costa este con la costa oeste. Entendían que era una necesidad estratégica una vía de comunicación regular que permitiera no solo transportar correo, sino también tropas y equipos militares. Por diferentes motivos las tres primeras propuestas presentadas no tuvieron éxito. Finalmente, un exitoso empresario de Nueva York, William Henry Aspinwall, obtuvo el contrato.

Aspinwall había ingresado en el mundo de los negocios en Nueva York en la década de 1830 en la compañía Howland & Aspinwall. Esta empresa, iniciada por su padre, tíos y primos se dedicaba al comercio marítimo, que en principio trabajaba la zona del Caribe; bajo el liderazgo de Aspinwall se expandió a Sudamérica, China, Europa y el Mediterráneo. Hacia 1840 Aspinwall dejó la dirección de la compañía a su hermano John y se dedicó al negocio de la construcción de barcos. Con el concepto de que la velocidad, aun a costa del tonelaje, era una ventaja competitiva, apostó a la construcción de

15. Mateo Klein representaba un conjunto de inversores radicados en Francia, bajo la firma Salomón y Cía. (Somerville, 1983). Estos eran: el Vizconde Francisco Chabrol, Francisco Thierry Chevallier, Carlos Veret, Eloi Dumon, Silvano Blazón de Sabla, Agustín Salomón, el barón Enrique de Lagos, entre otros. También estaban representados los intereses de Sir John Campbell (de la Compañía Oriental de Vapores, UK) y del gobierno francés, por medio de Juan Durien (Ministerio del Interior de Francia) y Juan Caillard (Mensajerías Generales de Francia) (PRRC, 1849).

16. Seiscientos mil francos (PRRC, 1849).

17. Somerville (1983).

18. Butterfield (1860).

los veloces clípers. Por su experiencia empresarial, entendió la necesidad de que frente al incremento del comercio mundial se hacía necesario mejorar en tiempo y calidad el paso transoceánico.

La Pacific Mail Steamship Company

El 3 de marzo de 1847 el gobierno de Estados Unidos aprobó los contratos del servicio de correos entre la costa este y oeste. Cada uno estipulaba el pago por parte del gobierno de 200.000 dólares anuales por el transporte de correos, tropas y equipos militares. Los capitanes serían elegidos por la Marina de los Estados Unidos, y los barcos estarían a disposición del gobierno en tiempos de guerra.¹⁹ Los barcos debían ser de mil toneladas o más, propulsados por ruedas con paletas. El contrato del tramo entre Nueva York y Centroamérica parecía el más rentable. El otro, de la ciudad de Panamá a Oregón, era más arriesgado. El servicio de correo en la costa oeste de los Estados Unidos no parecía un negocio rentable, en especial por el escaso tráfico comercial y la poca industrialización. Aspinwall tomó nota de la ventana de oportunidad y se asoció con Henry Chauncey y Gardiner Howland²⁰ para fundar la Pacific Mail Steamship Company²¹ y tomar la concesión de la ruta.²² Las condiciones políticas, el crecimiento del comercio global y norteamericano, así como la posibilidad de la unión de los dos océanos daban una esperanza promisoría. La empresa fue aprobada por la Legislatura de Nueva York el 12 de abril de 1848, con un capital de 500.000 dólares. El agente comercial era Howland & Aspinwall, cobrando un 2,5% de comisión por fondos adelantados y seguros.²³ La inclusión de Chauncey era importante, ya que este era un conocido financista. La ruta del Atlántico la obtuvo George Law. Este fundó la United States Mail Steamship Company, que fue aprobada por la Legislatura de Nueva York en la misma acta que la PMSC.²⁴ Esta empresa completaba el circuito al tener la concesión del correo entre Panamá y la costa oeste en el Pacífico.²⁵ Como no contaban con embarcaciones debieron rentarlas para iniciar operaciones. Más tarde comprarían tres, de los cuales la primera, *California*, quedaría en los anales de la navegación como el primer barco a vapor de la costa oeste norteamericana.²⁶

19. *Pacific Marine Review* (1924).

20. En algunos trabajos se lo cita erróneamente como Howard. Gardiner Howland era miembro de Howland & Aspinwall.

21. En adelante PMSC.

22. Wright (1911).

23. Somerville (1983).

24. Somerville (1983).

25. Otis (1867).

26. Los otros dos fueron el *Oregon* y el *Panamá* (Berthold, 1932).

Sin embargo, la visión de Aspinwall estaba enfocada en llevar adelante el desafío del ferrocarril transoceánico. La PMSC era el primer paso de un plan estratégico para posicionarse en el tráfico entre las costas este y oeste de los Estados Unidos, y en el comercio global entre los océanos Atlántico y Pacífico.

La compañía utilizó el subsidio anual del gobierno y los ingresos para capitalizarse y tomar posiciones en los puertos de San Francisco y Panamá. Si bien el negocio de los correos parecía promisorio, Aspinwall tenía la visión de que el negocio real sería el tráfico de pasajeros y de metales preciosos. En este marco se entiende la construcción del hotel Aspinwall en Panamá. Para 1852 la PMSC tenía 14 vapores.²⁷ Los accionistas no comprendían la visión estratégica del presidente de la compañía, y el rol de la misma en conjunción con el ferrocarril de Panamá. La PMSC estaba en pleno proceso de capitalización, formando una flota de vapores cada vez más importante. A los vapores se sumaron los veloces clípers, y ganaron la ruta desde San Francisco a China. Pero dado que desde su comienzo hasta 1855 la empresa no repartió dividendos, los accionistas formaron un comité para analizar la situación de la empresa.²⁸ Este comité presentó un informe, que fue respondido por Aspinwall, quien renunció a la presidencia.²⁹ Así, en 1856 la PMSC incrementó su capital a diez millones y pagó su primer dividendo a los accionistas.³⁰ En la década de 1860 la compañía siguió creciendo. Compró más embarcaciones, y después de la Guerra Civil, encargó dos barcos capaces de hacer la carrera a China. Dados algunos problemas en las políticas de la empresa, Aspinwall también dejó el directorio en 1863. En la década de 1870 los vapores con ruedas laterales se fueron abandonando por los de hélice.³¹ El éxito de la compañía continuó hasta bien entrado el siglo XX.

La Panama Rail Road Company

El fracaso del consorcio francés para construir el ferrocarril en el istmo de Panamá le abrió las puertas a Aspinwall para tomar la iniciativa de concretar la vía transoceánica. Para ello se asoció con John Lloyd Stephens³² y Henry Chauncey para formar la Panama Rail Road Company. El 14 de diciembre Aspinwall y Stephen se reunieron con el presidente de los Estados Unidos en la Casa Blanca para hablar del proyecto.³³ El 28 de diciembre de 1848 se firmó en Washington el acuerdo entre los fundadores de la empresa

27. *Pacific Marine Review* (1924).

28. PMSC (1855).

29. Aspinwall (1855).

30. Otis (1867).

31. *Pacific Marine Review* (1924).

32. En algunos trabajos y páginas web es mencionado erróneamente como Stevens.

33. Somerville (1983).

y el gobierno de Nueva Granada (representado por Pedro Alcántara Herrán) para la construcción del ferrocarril.³⁴ Inmediatamente se hizo público. Aspinwall presentó numerosas informaciones en los periódicos de Nueva York y publicó un libro para favorecer la venta de las acciones de la empresa.

El estudio de las condiciones del istmo de Panamá y de la viabilidad del proyecto había sido realizado por Stephens, quien estuvo al efecto en el lugar entre fines de 1847 y comienzos de 1848. Un estudio más pormenorizado y técnico se había solicitado en enero de 1849 al coronel Georges Hughes, jefe de ingenieros del cuerpo topográfico del ejército de los Estados Unidos. A la viabilidad técnica, por la distancia y la tecnología disponible en la época, se le sumaban las condiciones políticas favorables, el interés social, y la visión de Aspinwall acerca de la evolución del tráfico norteamericano y global.

La Panama Rail Road Company fue aprobada por la Legislatura de Nueva York³⁵ el día 13 de abril de 1849, con un capital de un millón de dólares en acciones nominativas de 100 dólares cada una y con posibilidad de ampliación hasta 5 millones.³⁶

El primer directorio estaba compuesto por William Aspinwall, John Stephens (presidente), Henry Chauncey, James Brown, Cornelius Lawrence, Gouverneur Kemble, Tomas Ludlow, David Thompson, Joseph Varnum, Samuel Howland, Prosper Wetmor, Edwin Bartlett y Horatio Allen. Nuevamente Chauncey aportó sus contactos financieros, y la firma Howland & Aspinwall se ocupó de los temas comerciales.

El 9 de julio de 1849 los fundadores de la empresa se reunieron y decidieron publicar todo el material sobre el proyecto, y así mostrar a los potenciales accionistas su viabilidad y potencial. Se publicó un libro de la compañía, incluyendo el informe del coronel Hughes, los informes del cónsul británico³⁷ y las estimaciones de los empresarios franceses. El costo estimado por milla fue entre 6.000 y 12.000 dólares. En comparación con el viaje de Nueva York a San Francisco por el cabo de Hornos, de 14.000 millas y 127 días de duración, la nueva ruta abarcaría 5.000 millas y duraría 40 días. También se ponía de manifiesto la importancia del FFCC de Panamá, al comunicar a millones de personas. Según los fundadores:

34. Un segundo acuerdo, ad referendum, incluía la extensión de la selección de tierras fuera de la provincia de Panamá, así como la propiedad de las minas que se descubrieran en el territorio que la PRRC obtenía a perpetuidad por el acuerdo principal (PRRC, 1849).

35. Ambas sociedades estaban radicadas en Nueva York, y cotizaban en su bolsa. Ahora bien, mientras la PMSC realizaba actividades en Estados Unidos y en el exterior, la PRRC tenía todas sus actividades en el exterior. En este sentido, cabe aclarar que la PRRC tampoco estaba sujeta a la legislación de Nueva Granada, excepto por el acuerdo firmado en 1848.

36. Varnum (1860).

37. El informe del señor Lewis, cónsul británico en Panamá, era acompañado por el informe técnico del capitán Lyot, superintendente de la West India Royal Mail Steam Company. La propuesta era un camino de pavimento consolidado, tipo macadán (PRRC, 1849).

to the Sandwich Islands and China, giving and impulse to travel and business which the most sanguine have never yet dreamed of.³⁸

La publicidad también informaba que el Congreso de Estados Unidos³⁹ había aprobado un subsidio de 250.000 dólares por año, para el transporte de tropas y elementos militares durante diez años.⁴⁰ La empresa declaraba tener la capacidad de organización necesaria para reunir los recursos financieros, técnicos y humanos necesarios. Por otra parte, se dio publicidad al acuerdo entre el gobierno de los Estados Unidos y el de Nueva Granada con relación a la protección por parte del primero con respecto al istmo de Panamá.⁴¹ Finalmente Aspinwall también publicó los contratos y acuerdos aprobados entre la PRRC y el gobierno de Nueva Granada, así como los contratos de los empresarios franceses. El motivo de esto último radicaba en que el acuerdo con Aspinwall se basaba en el que habían aprobado con la compañía francesa modificando alguna de las cláusulas.⁴² Fundamentalmente, mientras el acuerdo con los franceses era una concesión a noventa y nueve años e implicaba el pago anual al gobierno de Nueva Granada del 2,5% de los dividendos repartidos a los accionistas, el acuerdo con Aspinwall era una concesión por cuarenta y nueve años y el pago de un 3% de los dividendos.⁴³

El extenso acuerdo implicaba cláusulas de rescisión, beneficios para el gobierno de Nueva Granada, beneficios para la empresa y obligaciones mutuas. El contrato estipulaba un plazo máximo de seis años para finalizar la obra, y en caso de haber completado un tercio de la misma se podía extender a ocho años. De no cumplirse con los tiempos el contrato caería. La empresa debía depositar como garantía alrededor de 120.000 dólares.⁴⁴

Los beneficios para la PRRC eran cuantiosos, y ampliaban los obtenidos en el contrato del consorcio francés. Se le otorgaba la concesión por cuarenta y nueve años del ferrocarril y la exclusividad del transporte por el istmo de Panamá. La compañía recibiría las tierras necesarias para la construcción del ferrocarril, los puertos terminales en el Atlántico y en el Pací-

38. PRRC (1849).

39. Aunque hubo algo de oposición en el Senado de Estados Unidos. Algunos políticos argumentaron que esta empresa era como darle la llave del comercio mundial a un puñado de personas (PRRC, 1849).

40. Véase PRRC (1849) y PRRC (1850).

41. Sobre las relaciones entre Estados Unidos y la zona del ferrocarril, veáse Conniff (2001).

42. El contrato de los empresarios franceses, aprobado el 10 de mayo de 1847, se complementó con el Decreto del Gobierno de Nueva Granada del 6 de junio del mismo año que lo dio por caído. Este último facultaba al Poder Ejecutivo a acordar los mismos términos a cualquier empresa (PRRC, 1849).

43. PRRC (1849).

44. La cifra exacta era de 600.000 francos, estipulada en el contrato con el consorcio francés.

fico, 100.000 fanegadas de tierra vacante (que de no estar en Panamá podrían elegirse de los estados vecinos), la isla de Manzanilla y el ingreso libre de impuestos de todos los materiales necesarios para la obra. Los extranjeros que se asentaran en las tierras de la compañía estaría exentos por veinte años de obligaciones militares y de impuestos extraordinarios y tanto las mercaderías como los pasajeros que utilizaran el ferrocarril no deberían pagar impuestos de tránsito ni mostrar el pasaporte. Las tarifas serían decididas por la empresa y la empresa ejercería el poder de policía en sus territorios, entre otros beneficios.

Las acciones fueron tomadas rápidamente por el mercado, y el capital inicial de 1 millón de dólares fue utilizado para iniciar las obras. Es muy probable que el interés de los inversionistas aumentara con las noticias del descubrimiento de oro en California, a fines de 1848. Aunque debe tenerse en cuenta que en el momento de salir las acciones al mercado, aún no habían noticias certeras sobre ello. Por ello es comprensible que el tema apenas fuera mencionado en los documentos y artículos de propaganda de la empresa en 1849.

El directorio de la empresa decidió hacer la obra mediante un contratista. El 12 de octubre de 1849 se firmó el contrato de construcción con una empresa cuyos líderes eran George M. Totten y John G. Trautwine. A inicios de 1850, el presidente de la empresa, John Stephens, viajó al istmo de Panamá para dirigir las obras.

La elección de los contratistas no era azarosa, ya que habían trabajado anteriormente en la zona del Caribe y finalizado con éxito el canal del Dique en Nueva Granada. Por lo tanto, conocían el terreno, habían administrado la mano de obra local y el abastecimiento de insumos y productos. La obra se inició en la costa atlántica de istmo, en la denominada Navy Bay (anteriormente Bahía Limón). El motivo era que el abastecimiento de materiales, insumos y equipo era más rápido y barato desde el Atlántico. Trautwine no estaba de acuerdo con ello, y envió varias cartas del directorio planteando la alternativa de comenzar desde la ciudad de Panamá. Allí las condiciones climáticas eran más favorables, y había mano de obra disponible. El directorio decidió comenzar desde el Atlántico por motivos de abastecimiento de materiales.⁴⁵ Esto obligó a los contratistas a cruzar el istmo. Por ello las obras comenzaron en mayo de 1850.⁴⁶

Sin embargo, los problemas a los que se enfrentaron los contratistas fueron tales que para fines de 1851 la obra no avanzaba. Se les revocó el contrato y la PRRC inició la construcción de manera directa, pero con Totten y Trautwine

45. Al enterarse de esta decisión, George Law se lanzó a comprar todos los terrenos disponibles en la costa de Navy Bay. De allí que la ubicación del campamento de trabajo, futura Aspinwall, se hiciera en la isla de Manzanilla.

46. Somerville (1983).

como empleados, para no perder su experiencia.⁴⁷ Uno de los principales problemas que tuvieron los constructores fue el de la mano de obra. A las condiciones insalubres se sumó el desplazamiento de los trabajadores a otras empresas.

A fines de 1848, había comenzado la fiebre del oro de California. Esto hizo que el flujo de personas del Atlántico hacia el Pacífico se incrementara sustantivamente. Las empresas que hacían el cruce por botes y mulas, como la Panamá Transit, demandaron más trabajadores. Aún con salarios más bajos, la mano de obra prefería trabajar en el cruce antes que en la construcción del ferrocarril.⁴⁸ A estas empresas se sumó la de Vanderbilt, que entró en la competencia haciendo el cruce a través de Nicaragua.⁴⁹ En este caso, los salarios eran altos ya que buscaban paralizar las obras de la PRRC. La empresa apeló a contratar trabajadores de cualquier parte del mundo. Se trajeron trabajadores de China,⁵⁰ culis de la India, irlandeses, ingleses, franceses, austriacos, etc. Estos arribaban en los barcos de Howland & Aspinwall.⁵¹ Las condiciones geográficas eran terribles, por lo cual hubo una gran mortandad. En base a la experiencia de esos años, la empresa apeló principalmente a trabajadores de la zona y de las Antillas.⁵² Si en 1850 contaba con 500 trabajadores, para 1851 ya eran 1.000. Llegaron a un máximo de 7.000 trabajadores en 1853.⁵³ Las historias acerca de los costos humanos de la construcción del ferrocarril son terribles. Los problemas de salud, por las malas condiciones de la zona, diezmaron a los planteles obreros. En el caso de los obreros chinos, a las condiciones de explotación se sumó la adicción al opio y el destierro, que devenían en suicidios y abandono.⁵⁴

Ante la ausencia de datos oficiales, las estimaciones van desde 6.000 a 12.000 muertos. Según algunas versiones, ante la dificultad de disponer de los cadáveres o para obtener ingresos, los cadáveres eran metidos en barriles de salmuera y formol, y enviados a Estados Unidos para venderlos a las escuelas de medicina. Supuestamente, con ese dinero se construyó el hospital de la línea ferroviaria.⁵⁵ Aunque este tratamiento de los cuerpos no ha sido demostrado, algunas fuentes indican que en el hospital de la compañía en la ciudad de Panamá se encontraban en exposición diferentes esqueletos humanos, de trabajadores culis, chinos, etc.⁵⁶

47. Una vez terminado el ferrocarril, en 1855, Totten continuó como encargado de mantenimiento de las vías, hasta 1860.

48. Otis (1867).

49. Somerville (1983).

50. Para observar los problemas de adaptación de los chinos, véase Cohen (1971). Para un análisis más detallado de los problemas de mano de obra, véase Correa (2009).

51. Somerville (1983).

52. Newton (1984).

53. Otis (1867).

54. Correa (2009).

55. Poveda Ramos (2004).

56. Tomes (1855).

La planificación original pretendía terminar el ferrocarril en un año. Para diciembre de 1851 apenas si habían tendido siete millas.⁵⁷ Y el capital se había consumido. Trautwine renunció a la empresa.⁵⁸ Las acciones de la empresa en Wall Street se desplomaron, cotizando a menos de 10 dólares. El directorio tuvo que hacer uso de su crédito personal para continuar las obras.⁵⁹ En ese punto límite, el arribo de dos vapores de la United States Mail Steamship Company a la isla de Manzanilla fue providencial.⁶⁰ Más de 900 pasajeros deseaban cruzar el istmo para ir a California. Stephens, frente a la demanda de estos pasajeros, les pidió una tarifa exorbitante: 7 dólares por pasajero para hacer las siete millas disponibles.⁶¹ Los viajeros aceptaron y de esa manera la compañía comenzó a tener ingresos (cuadro 1). Si bien el funcionamiento demoraba los trabajos de construcción, la necesidad de financiación era más importante. El directorio de la PRRC compró y envió vagones a Panamá. Las acciones subieron en Nueva York. La empresa había pasado el punto crítico.

George Law ordenó que todos los navíos de su empresa, que antes iban al cruce por el río Chagras, fueran obligadamente a isla de Manzanilla. Además, compró acciones de la PRRC por 300.000 dólares.⁶² En el punto de inicio, en la isla de Manzanilla, Stephens fundó el 2 de febrero de 1852 la ciudad cabecera del ferrocarril en el Atlántico.⁶³ La llamó Aspinwall, en honor al promotor de la empresa.⁶⁴

Ese mismo año Stephens regresó a Nueva York, donde murió a causa de una enfermedad contraída en Panamá. El directorio eligió como nuevo presidente de la empresa a William Young.⁶⁵ El nuevo presidente decidió subcontratar nuevamente la obra y Minor C. Story ganó la licitación. Sin embargo, el primer puente que construyó fue destruido por una inundación.⁶⁶ La empresa volvió a tomar la construcción de manera directa. Young renunció, y el directorio eligió como presidente a William Hoadley.

57. Schott (1967).

58. Somerville (1983).

59. Según algunos expertos, la mayoría de los grandes empresarios han tenido una experiencia donde casi llegan a la quiebra (Peters, 2002).

60. Estos dos barcos, de la compañía de George Law, llegaron a la Bahía Limón (Navy Bay), ya que algunos problemas con la navegación debido al clima los desviaron hasta allí (Somerville, 1983).

61. La tarifa fue de 0,50 centavos de dólar por milla, y tres dólares por cada 100 libras de equipaje (Otis, 1867).

62. Somerville (1983).

63. Otis (1867).

64. El gobierno de Nueva Granada no aceptó esta denominación, ordenando que se denominara Colón, en honor a Cristóbal Colón. La disputa finalizó en 1890, cuando el gobierno de Colombia se negó a recibir o enviar correspondencia cuyo origen o destino fuese Aspinwall. De allí en adelante el nombre de la ciudad es Colón (Ortega, 1920).

65. Otis (1867).

66. Somerville (1983).

Con la operatoria regular comenzaron los problemas de seguridad de las cargas y pasajeros. Ya en 1853 la PRRC sufrió robos y diferentes problemas por parte de bandidos locales. Por ello, en sociedad con Wells, Fargo & Cía. formaron una policía propia, a cargo de Randolph Runnels, un ex Ranger de Texas.⁶⁷

Al comenzar a generar ingresos, las acciones de la empresa retomaron una pendiente positiva. En particular porque en el ejercicio de 1852 repartió sus primeros dividendos (cuadro 2). Frente a esta novedad, el mercado volvió a confiar en la empresa. Esto permitió en 1853 colocar bonos en la bolsa, con lo cual se obtuvieron los fondos para continuar las obras.

El avance de las obras, de los ingresos y el pago de dividendos (cuadro 1) facilitaron que el mercado tomara más bonos, en 1854 y 1855, con los cuales se continuó financiando la empresa. Resueltos los problemas de financiamiento, y bajo la conducción *in situ* de Totten, la construcción de ferrocarril siguió avanzando. Para la construcción del puente más grande, sobre el río Changuaras, la empresa recurrió nuevamente a un contratista. El contratista no pudo cumplir con los plazos y condiciones de construcción, por lo cual la empresa volvió a retomar las obras de manera directa.

El día 27 de enero de 1855 finalizó la construcción del ferrocarril y el día 28 de enero partió el primer tren que cruzó desde la ciudad de Aspinwall hasta la ciudad de Panamá. El paso por ferrocarril interoceánico era un hecho. Aunque se debe tener en cuenta que todavía existían dudas en el mercado acerca de la viabilidad financiera del proyecto.⁶⁸ Por ello, el directorio promovió un viaje promocional, invitando a hacer el cruce del istmo vía ferrocarril a 60 invitados especiales el 5 de febrero de 1855.⁶⁹ Entre otros, se invitó a

67. Somerville (1983).

68. En una nota financiera en el New York Tribune, se hacía la siguiente estimación, el 13 de Marzo de 1855:

«At present, the only revenue is from passengers, the mails, specie, and express parcels, the aggregate amount of which is not above \$730,000. If the road should enjoy the monopoly of California travel, this may be increased two or three hundred thousand dollars, provided the number of passengers to and from California should not diminish, whereas it diminishing year by year. Suppose the possible revenue to be one million, leaving out of consideration all heavy freight-carrying, which we consider out of the question in the present state of the road, the expenses can never be much less than fifty per cent, of the gross receipts. At this moment there are 3,000 labourers employed, at eighty cents a day for work, and thirty cents for support, a large number of mechanics who receive from two to three dollars daily, and thirty officials, paid about \$100,000 making a total of more than a million of dollars.

»This array of workmen and labourers will be required for a long time yet, and we question whether more than a half of them can ever be dispensed with. There is a great deal still to be done on the road, in the way of embankment, substitution of new ties, iron for wooden bridges, etc. Moreover, such is the nature of the climate, the destructive character of the atmosphere and the insects, and the rapid growth of vegetation, that there will always be work for an army of labourers. Five hundred thousand dollars a year I believe to be a small estimate of the annual expenses of the road, and one million a large estimate of the revenue. We have left half a million for net income to pay the interest upon a capital of seven millions.»

69. Somerville (1983).

miembros del Congreso de los Estados Unidos, a los diplomáticos de Nueva Granada, políticos diversos, empresarios, artistas y periodistas. El objetivo era tanto de lobby como publicitario.⁷⁰

Los beneficios que traía esta empresa al mercado eran evidentes.⁷¹ Mientras que el cruce por mula y bote suponía de 2 a 5 días con un costo promedio de 150 dólares, el cruce con el ferrocarril representaba 4 horas, que luego se redujeron a 3.⁷² En 1850 el pasaje de Nueva York a San Francisco costaba 450 dólares, sin incluir el costo del paso del istmo de Panamá. El mismo trayecto por el cabo de Hornos tenía un costo similar, pero implicaba navegar 24.000 millas en 127 días. El mismo viaje, a través de la PMSC y la PRRC en 1860 tenía un costo marítimo de 80 dólares, y la tarifa del cruce era de 25 dólares, no superaba las 5.000 millas y se realizaba en 25 días.⁷³

El acuerdo estratégico entre la PMSC y la PRRC implicaba que el ferrocarril saliera de la cabecera apenas hicieran el transbordo los pasajeros del vapor arribado. En el otro extremo de la vía, un barco de la compañía esperaba a que los pasajeros abordaran para zarpar. De esta manera, eliminó rápidamente la competencia que Vanderbilt había iniciado en 1851 haciendo el cruce en Nicaragua.⁷⁴

Sin embargo, se debe tener en cuenta que el costo de las vías fue muy superior a lo estimado en 1849. Los cálculos finales estaban cerca de los 100.000 dólares por milla de promedio.⁷⁵ En el puente sobre el río Changras el costo fue de 500.000 dólares por milla. El estándar internacional era de 50.000 dólares por milla, como máximo.⁷⁶ Además, eran necesarias más obras para completar el complejo portuario y de transferencia. Entre las nuevas inversiones, también se contemplaba el tendido de una línea telegráfica.⁷⁷

Por eso, después de 1855, se invirtieron 2 millones de dólares más en la zona. Para 1858, se habían invertido 8 millones en total.⁷⁸ Estas nuevas inversiones fueron financiadas con la emisión de más bonos a la tasa habitual (7%).

70. Puede verse una narración sobre este viaje promocional en Tomes (1855).

71. Hay que tener en cuenta también beneficios no económicos de la obra. Por ejemplo, la construcción implicó conocer más profundamente la topografía del terreno y detalles técnicos que permitieron más tarde construir el Canal (McCullogh, 1979).

72. Otis (1867).

73. Las tarifas para pasajeros de primera clase eran de 25 dólares, niños menores de 12 años 6,25 dólares; pasajeros de segunda clase pagaban 10 dólares; equipaje personal 10 centésimos de dólar la libra, correo 22 centésimos de dólar la libra; carbón era 5 dólares /tonelada; carga de primera clase en cajas o valijas era 50 centésimos el pie cúbico. Todos los cargos de flete eran pagados en oro (*Pacific Marine Review*, 1924). Las tarifas estuvieron fijas hasta 1875 (Somerville, 1983).

74. *Pacific Marine Review* (1924).

75. Esta cifra es el resultado de dividir el capital accionario (4.900.000 dólares) por el largo de las vías (47,5 millas).

76. Wright (1911).

77. COB (1855).

78. Otis (1867).

Solo en material rodante, la PRRC disponía de 11 locomotoras, 22 vagones de pasajeros (de 60 asientos), y 133 vagones de carga en 1858.⁷⁹ El servicio era diario, con excepción del domingo.

Si bien los ingleses pensaron en una ruta por el istmo, erraron al pensar solo en la carga, dado el incremento en el tráfico de pasajeros.⁸⁰ El cuadro 1 muestra claramente el incremento en los pasajeros año a año, no solo por la fiebre del oro californiana, sino también por el crecimiento económico de la costa oeste de Estados Unidos. Según estimaciones, entre 1856 y 1866 más de 400.000 pasajeros usaron el medio de transporte.⁸¹ Viajeros de todo el mundo daban testimonio de la importancia de este adelanto. Por ejemplo, Juan Bautista Alberdi, quien hizo el cruce en 1855, camino de Londres.⁸² Por otro lado, entre 1855 y 1867 se transportaron más de 750 millones de dólares en metales preciosos, y 300.000 bolsas de correo.⁸³ Además, la PRRC se enlazaba con trayectos globales, como la ruta desde Liverpool a Australia, entre otras.⁸⁴ De todas maneras, según reportes oficiales, el 75% del comercio que pasaba por la PRRC utilizaba barcos de bandera estadounidense.⁸⁵

El éxito económico y comercial era claro. Recién con la finalización del ferrocarril transcontinental de Estados Unidos, en 1869, comenzó su declinación, al perder parte del tránsito de ese país.

The Panama Railroad is the Door of the Seas, and the Key of the Universe. The Panamá Railroad will be a permanent monument of American skill and enterprise.

ROBERT TOMES (1855)

Desempeño económico y financiero de la Panamá Rail Road Company (1852-1861)

A través de las cifras del desempeño de la empresa, en este apartado se presentan las etapas de inicio y consolidación de la misma. Se debe tener en cuenta que en 1849 Aspinwall ya había mencionado que hacer estimaciones acerca del posible desempeño de la empresa no era razonable, dada la com-

79. Varnum (1860).

80. COB (1855).

81. McCulloch (1979).

82. Alberdi (1887).

83. Otis (1867).

84. COB (1855).

85. Secretary of the Treasury (1864).

plejidad de los costos de construcción. Sin embargo, también reconoce que el principal rubro, contraponiéndose a la visión de los ingleses, sería el tráfico de pasajeros y metales preciosos.⁸⁶ No obstante, en 1850 se publicó una nota donde se presentaban estimaciones generales del proyecto.⁸⁷ Estas estimaciones indicaban las siguientes cifras, que no quedaron muy lejos del resultado final. Se calculaba un costo de 4.900.000 dólares, unos ingresos brutos de 860.000 dólares y un costo anual de funcionamiento de 344.000 dólares. Esto resultaría en unos ingresos netos de 516.000 dólares. Tal cual se observa en el cuadro 1, esta estimación no resultó muy alejada de la realidad.

El cuadro 1 permite concluir que la visión de Aspinwall también fue acertada con respecto a la importancia del tráfico de pasajeros con respecto al tráfico de carga. A esto colaboró en gran medida el hecho que la fiebre del oro en California movilizara grandes masas de población del este al oeste. Este proceso parece haber tenido su punto máximo en 1859, año a partir del cual desciende el ingreso por pasajeros. Estos representaron en el periodo entre el 40 y el 50% de los ingresos totales. A medida que avanzaba el trazado de las vías, aumentaba el ingreso por transporte mercaderías, correo y metales preciosos. El ingreso por la correspondencia creció significativamente a partir de 1853, dado que era posible completar el cruce por medio de lomo

CUADRO 1 • *Ingresos, costos y utilidad bruta de la Panama Rail Road Company en dólares (1852-1861)*

Año	Ingresos por				Total Ingresos	Costos Operativos	Utilidad Bruta
	Pasajeros	Carga	Correo	Metales preciosos			
1852	204.690	23.862	64.421	5.692	298.665	73.999	224.666
1853	226.919	44.948	113.685	31.046	416.598	113.950	302.648
1854	326.132	70.227	128.825	20.744	545.928	116.542	429.386
1855	667.815	181.994	114.588	148.350	1.112.747	293.674	819.073
1856	774.510	348.567	158.278	158.621	1.439.976	356.054	1.083.922
1857	742.250	378.577	112.058	144.478	1.377.363	470.637	906.726
1858	791.994	478.937	100.000	153.773	1.524.704	472.508	1.052.196
1859	1.110.118	602.392	100.000	159.363	1.971.873	492.026	1.479.847
1860	688.378	618.578	50.000	128.946	1.485.902	406.050	1.079.852
1861	694.414	680.996	11.515	134.144	1.521.069	419.206	1.101.863

Fuentes: Elaboración propia a partir de datos en: Board of Directors (1855); Otis (1867); Tomes (1855); Varnun Poor (1860).

86. PRRC (1849).

87. Chevalier (1850).

de mulas, y se estaba comenzando a cumplir con el acuerdo con el gobierno. El ingreso por cargas y metales preciosos recién se incrementó significativamente en 1855, con la finalización de la obra. El ingreso por cargas se duplicó, y el de metales preciosos pasó de 20.000 a casi 150.000 dólares. El ingreso por pasajeros se duplicó también en 1855.

Una vez finalizada la vía ferroviaria, los ingresos totales promediaron los 1,5 millones de dólares. Los costos operativos, desde el comienzo de la operatividad de la línea, estuvieron siempre por debajo del 33% de los ingresos totales. En consecuencia, la utilidad bruta estuvo por encima del 60% de las entradas durante el periodo analizado.⁸⁸

El primer ejercicio económico de la empresa cerró el 31 de diciembre de 1852. Como se mencionó anteriormente, esto fue providencial. En 1851 la empresa ya había invertido todo el capital accionario (un millón de dólares) y apenas si había construido 7 millas. Los directores hicieron uso de su crédito personal, y las conexiones de Henry Chauncey, para continuar las obras. Al comenzar a generar ingresos en 1852 (cuadro 1), el punto crítico fue superado. Dado que ya se había consumido el capital inicial, y era necesario nueva financiación, se entiende la decisión de repartir dividendos de un 10%. De esta manera, no solo subieron los precios de las acciones sino que también se inyectó confianza en el mercado para colocar bonos en 1853.

CUADRO 2 - *Capital, utilidad bruta, dividendos y millas construidas de la Panama Rail Road Company (1852-1861)*

Año	Capital invertido dólares	Capital accionario dólares	Utilidad bruta dólares	Dividendos		Longitud de las vías (millas)
				dólares	%	
1852	1.500.000	1.500.000	224.666	151.175	10%	23
1853	2.500.000	2.636.000	302.648	210.928	8%	23
1854	4.486.000	2.932.942	429.386	205.306	7%	31
1855	5.382.659	4.137.500	819.073	496.500	12%	47,57
1856	7.454.586	4.976.000	1.083.922	585.060	12%	47,57
1857	7.775.619	4.976.000	906.726	594.331	12%	47,57
1858	8.000.000	4.976.000	1.052.196	611.202	12%	47,57
1859	8.000.000	4.976.000	1.479.847	614.292	12%	47,57
1860	8.000.000	4.976.000	1.079.852	597.120	12%	47,57
1861	8.000.000	4.976.000	1.101.863	597.120	12%	47,57

Fuentes: Ídem cuadro 1.

88. Sorprende que la estimación de Chevalier (1850) fuera tan acertada.

Como resultado de estas políticas financieras, la empresa continuó pagando dividendos en 1853 y 1854, aunque más reducidos (cuadro 2). Las necesidades financieras de las obras no permitían más. Este cambio en el clima de negocios le permitió a la PRRC emitir en Nueva York en 1853 bonos al 7% interés anual a 10 años, con pago semestral de intereses. Esto incorporó 2.168.000 dólares con los cuales continuaron las obras.⁸⁹

El éxito de los bonos de 1853, así como el aumento en los costos de construcción del ferrocarril, llevó a la empresa a emitir bonos hipotecarios en Londres en 1854 y 1855.⁹⁰ Estos bonos también eran al 7% anual y pagaban intereses semestrales, con los cuales la empresa logró incorporar 1.250.000 dólares.⁹¹

La empresa también aumentó la oferta de acciones entre 1853 y 1855, y convirtió parte de los bonos emitidos en acciones, tal como lo permitía la ley, hasta alcanzar los 5 millones de dólares autorizados (cuadro 2). Ya en 1855, con la construcción terminada y el ferrocarril operativo se reparten dividendos del 10%. De ahí en adelante, dado que los ingresos y los costos operativos lo permitían (cuadro 1), la empresa pago anualmente dividendos del 12% o más anual (cuadro 2). Esta era la recompensa para los accionistas que habían confiado en la compañía, dado que recibían un porcentaje superior al de los inversores que habían comprado bonos al 7%.

De todas maneras, en el cuadro 2 se observa que los dividendos no guardan una relación estable con respecto a la utilidad bruta. Esto deviene de que las obras complementarias al ferrocarril continuaron ejecutándose. Se mejoraron los faros de los puertos de las dos cabeceras, se realizaron talleres y diques secos en los puertos, se hicieron estaciones de transbordo y depósito, etc. Un punto interesante que muestra la continuación de las obras, y la premura con la que fue hecho el ferrocarril, es que se debieron cambiar los durmientes originales de madera local por durmientes de madera dura de origen colombiano. Se observa, en cambio, que la utilidad bruta por milla construida fue en aumento constantemente hasta su finalización en 1855.

A pesar de que continuaban los gastos, los márgenes operativos son un indicador claro del éxito de la compañía. Esto se observa en la confianza del mercado de Nueva York. En 1856 las acciones llegaron a cotizar en 250 dólares, lo que demuestra que fueron altamente demandadas.⁹² La empresa continuó financiando sus inversiones colocando bonos en los mercados. En 1857 emitió un bono en Londres, al 7% anual con pagos semestrales, por 1.150.000 dólares. Al año siguiente, en 1858, colocó en Nueva York otro con las mismas

89. COB (1855).

90. COB (1855).

91. Venum (1860).

92. El punto máximo de valor de las acciones de la PRRC fue en 1874, cuando treparon hasta alcanzar 369 dólares por acción. Posteriormente, con la competencia del ferrocarril costa a costa de Estados Unidos y la crisis, cayeron a su punto más bajo de 52 dólares en 1877.

condiciones.⁹³ En su momento, se la consideró una de las empresas más rentables del mundo, llegando a un pico del 44% de dividendos en 1867. Se afirma que durante esos años, la PRRC transportó casi la totalidad del oro extraído de California, llegando a registrarse entre 1855 y 1867 un total de 700 millones de dólares en metal precioso transportado.⁹⁴

He [Aspinwall] is a man, take him all in all. I fear we shall never have another like him.

ROBERT GRAHAM⁹⁵

Consideraciones finales

El ferrocarril de Panamá fue considerado en su época uno de los mayores logros humanos.⁹⁶ Impulsado por la visión estratégica de William Henry Aspinwall, fue un éxito empresarial a largo plazo,⁹⁷ y como unión de los dos océanos un antecedente potente del actual canal.⁹⁸ La visión de Aspinwall acerca de las tendencias en el tráfico mundial se combinaron con la tecnología disponible en la época, la capacidad de financiación y la gestión.

Es evidente que su visión empresarial sobre el comercio global se apalancaba en la velocidad, más que en el volumen. Desde la concepción de «tiempo es dinero», invertía en barcos veloces como los clípers. Aunque fueran una tecnología anterior, durante un par de décadas estos veleros ganaron la carrera de la velocidad a los modernos vapores. También comprendía, tal como deja registrado en sus declaraciones, que el tráfico comercial, de capitales y de pasajeros estaba en continuo aumento.

A partir de lo presentado en este trabajo, queda en evidencia que Aspinwall planificó estratégicamente lo que sería la gran obra: el ferrocarril transoceánico. No solo reduciría el tiempo de viaje, sino que este también sería más seguro y económico. El contexto colaboró con su planificación. La necesidad de conexión entre las costas este y oeste de Estados Unidos se incrementó luego de la victoria de este país en la guerra con México. Más tarde, a fines de 1848, la fiebre del oro de California impulsó el tráfico costa a costa.

93. Venum (1860).

94. Lemaitre (2007).

95. Citado en Somerville (1983).

96. Kemble (1943).

97. Según su obituario, el FFCC de Panamá le dio fama de hombre de negocios a nivel global (*New York Tribune*, 1875).

98. McCulloch (1979).

El azar también tuvo su parte: los empresarios franceses no pudieron cumplir el contrato de construcción del ferrocarril.

En ese marco, Aspinwall creó dos empresas, casi al mismo tiempo, la Pacific Mail Steamship Company y la Panama Rail Road Company. Con objetivos distintos, el sentido estratégico era el mismo. Ahorrar tiempo y riesgos en el viaje de costa a costa de Estados Unidos, con lo cual se redujeron los costos y aumentó la seguridad y la productividad. Ambas empresas compartían, asimismo, parte de los miembros del directorio. Claramente, fue parte y protagonista en esta etapa de globalización. En este sentido, Aspinwall podría ser definido dentro de las tres categorías del empresario innovador schumpeteriano.⁹⁹ Consiguió la financiación necesaria tanto por la capitalización de las acciones, como mediante la emisión de bonos, tanto en Nueva York como en Londres (los mercados financieros más importantes del mundo en esa época). Consiguió el abastecimiento de materiales y equipos, y se asoció con las personas necesarias para alcanzar el objetivo. Una vez finalizada la obra, las empresas obtuvieron cuantiosas ganancias, y repartieron importantes dividendos e intereses a accionistas e inversores.

Para finalizar, resulta interesante señalar que luego de dejar la presidencia de la PMSC, Aspinwall continuó como primer miembro de los directorios de ambas empresas. Su fortuna se fue incrementando así como también su fama de hombre de negocios.¹⁰⁰ En palabras de John Kemble:

William Henry Aspinwall was a man of vision and courage, and, where small men could only see the probability of the moment, he could grasp the possibility of the future.¹⁰¹

99. Para Schumpeter, el empresario innovador se define, entre otros puntos, por la voluntad de hacer aportes significativos y mejorar su entorno social, obteniendo por este medio prestigio personal. Los tres factores fundamentales es la innovación en un proceso o mercado, el disfrute en crear y hacer aportes así como en resolver problemas, y el rechazo del entorno a la innovación (Schumpeter, 1934).

100. Durante la Guerra de Secesión de los Estados Unidos (1861-1864) el gobierno de la Unión lo comisionó en misión secreta a Inglaterra, junto con el empresario John Forbes, para «inspeccionar» y detener la construcción de los navíos encargados por los confederados a los astilleros ingleses (Somerville, 1983). En esta misión también tuvo éxito. Una vez retirado de los negocios, se dedicó a la filantropía. Fue uno de los fundadores de la Sociedad Protectora de Animales (en 1866), y también uno de los fundadores del Metropolitan Museum of Art (MET) en 1869 (Chandler, 2007).

101. Kemble (1943).

BIBLIOGRAFÍA

- A/D (1875), «William Henry Aspinwall Obituary», *New York Tribune*, 19 de enero de 1875.
- (1924) «United States Intercoastal Services», *Pacific Marine Review*, vol. 21, n.º 1, enero, pp. 35-55.
- ALBERDI, Juan Bautista (1887), *Obras completas*, La Tribuna Nacional, Buenos Aires.
- ASPINWALL, Henry W. (1855), *Statement of 28th June, in answer to the reports from two committees appointed by stockholders, 24th May, with replies to the attacks on committee's report*, John Trow, Nueva York.
- BERTHOLD, Victor (1932), *The pioneer steamer California, 1848-1849*, Houghton Mifflin, Boston.
- BOARD OF DIRECTORS (1855), *Communication of the Board of Directors of the Panama Railroad Company to the Stockholders*, John Trow, Nueva York.
- BUTTERFIELD, Carlos (1860), *United States and Mexican mail steamship line: and statistics of Mexico*, Hasbrouck, Nueva York.
- CHANDLER, Robert, y POTASH, Stephen (2007), *Gold, silk, pioneers & mail: the story of the Pacific Mail Steamship Company*, San Francisco Museum Library, San Francisco.
- CHEVALIER, Émile (1850), «Panama Railroad», *Revue des Deux Mondes*, 1 de junio.
- COHEN, L. (1971), «The chinese of the Panama Railroad: preliminary notes on the migrants of 1854 who “failed”», *Ethnohistory*, 18 (4).
- CONNIFF, Michael (2001), *Panama and the United States, a forced alliance*, University of Georgia, Georgia.
- CORREA, Juan Santiago (2009), «Inversión extranjera y construcción de ferrocarriles en Colombia: the Panama Railroad Company (1850-1903)», en *História Econômica e História de Empresas*, Asociación Brasileña de Investigadores en Historia Económica, vol. XII, San Pablo (Brasil), pp. 131-170.
- (2014), «Colombia y la Doctrina Monroe: el caso del Ferrocarril de Panamá y las intervenciones estadounidenses en el Istmo», en *Memorias, Revista Digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano*, año 2, n.º 22, Barranquilla, pp. 107-132.
- DAVIS, Charles (1867), *Report on interoceanic canals and railroads between the Atlantic and Pacific Oceans*, Government Print Office, Washington.
- KEMBLE, John (1933), «Pacific Mail Service between Panamá and San Francisco, 1849-1851», *Pacific Historical Review*, vol. 2, n.º 4, diciembre.
- KEMBLE, John (1934), «The Genesis of the Pacific Mail Steamship Company», *California Historical Society Quarterly*, vol. 13, n.º 4, diciembre.
- (1938) «The Panama Route to the Pacific Coast, 1848-1869», *Pacific Historical Review*, vol. 7, n.º 1, marzo.
- (1943), *The Panama route, 1848-1869*, University of California Press, Berkeley.
- LEMAITRE, E. (2007), *Panamá y su separación de Colombia*, Biblioteca Luis Ángel Arango, Blaa Digital.

- MCCULLOGH, David (1979), *El cruce entre dos mares*, Lasser Press, Madrid.
- NEWLAND, Carlos (2013), *Emprendedores de la globalización. Acortando tiempo y distancia entre los Océanos Atlántico y Pacífico en el Siglo XIX*, sf, se.
- NEW YORK LEGISLATURE (1863), *Charter of The Pacific Mail Steamship Company*, Slote and Jane, Nueva York.
- NEWTON, Velma (1984), *The silver men: West Indian labour migration to Panama, 1850-1914*, University of West Indies, Jamaica.
- NORTH, Douglass (1968), «Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850», *Journal of Political Economy*, 76 (5).
- ORTEGA, Alfredo (1920), *Ferrocarriles Colombianos. Resumen histórico*, Imprenta Nacional, Bogotá.
- OTIS, Fessenden (1867), *History of the Panamá railroad and the pacific mail steamship company*, Harper & Brothers, Nueva York.
- Pacific Mail Steamship Company (1855), Proceedings at Meeting of Stockholders of Pacific Mail Steamship Co., Held June 28, 1855, Nesbitt, Nueva York.
- PANAMA RAIL ROAD COMPANY (1849), *Panama Rail Road Company*, Van Norden and Amerman, Nueva York.
- (1850), Memorial of Panama Railroad Company, Praying that the Secretary of the Navy be Authorized to Contract with it for the Transportation of the Army and Navy Supplies, and the Mails, January 9, 1850, Referred to the Committee on Commerce, January 21, 1850, United States Printing Offices, Washington.
- PETERS, Tom (2002), *En busca de la Excelencia*, Nowtilus, Madrid.
- POVEDA RAMOS, Gabriel (2004), «La construcción del Ferrocarril de Panamá», *Dyna*, n.º 143, año 71, pp. 1-12.
- SCHUMPETER, Joseph (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- SCHOTT, Joseph (1967), *Rails Across Panama: The Story of the Building of the Panama Railroad, 1849-1855*, Merril, Nueva York.
- SECRETARY OF THE TREASURY (1864), *Statistics of the foreign and Domestic Commerce of the United States*, Government Press, Washington.
- SOMERVILLE, Duncan (1983), *The Aspinwall Empire*, Mystic Seaport Museum, Connecticut.
- TOMES, Robert (1855), *Panama in 1855*, Harper & Brothers, Nueva York.
- VARNUN POOR, Henry (1860), *History of the Railroads and Canals of the United States*, Kelley, Nueva York.
- WALLERSTEIN, Immanuel (1979), *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*, Siglo XXI, Madrid.
- WILLIAMSON, Jeffrey, y Kevin O'ROURKE (2002), «When Did Globalization Begin?», *European Review of Economic History*, vol. 6, 1, abril.
- WRIGHT, Benjamin (1911), *San Francisco's Ocean Trade. Past and Future*, Carlisle, San Francisco.



Vision and strategic planning to link two oceans through Panama. The case of William Henry Aspinwall and Panama Rail Road Company (1847-1861)

ABSTRACT

The nineteenth century was a time of great economic change. The expansion of capitalism (and the industrial revolution) involved a process of globalization that had among its main features a revolution in global transport. In this context, there was a time for big business and enterprise projects. This paper will analyze the work of William Henry Aspinwall, who promoted and carried out successfully the connection between the Atlantic and Pacific oceans, by a railroad through Panamá. This railroad was an antecedent of the Panama Canal. This article analyzes the corporate strategic and the vision of Aspinwall, and his achievement with the Panamá Railroad.

KEYWORDS: William Henry Aspinwall, Business history, Panama Railroad Company, Pacific Mail Steamship Company

JEL CODES: N76, N86, L92, N66



Visión y planeamiento estratégico para unir dos océanos a través de Panamá. El caso del William Henry Aspinwall y la Panama Rail Road Company (1847-1861)

RESUMEN

El siglo XIX fue un tiempo de grandes transformaciones económicas. La expansión del capitalismo, con la Revolución Industrial implicó un proceso de globalización que tuvo entre sus características principales una revolución en los transportes globales. En ese marco, se dio el espacio para que grandes empresarios llevaran adelante grandes proyectos. En este trabajo se analizará al empresario William Henry Aspinwall, quien promovió y llevó adelante de manera exitosa la unión entre los océanos Atlántico y Pacífico por medio del ferrocarril de Panamá. Esta obra se adelantó en cincuenta años a la construcción del actual canal. A partir de diversas fuentes se presentará un análisis de la visión estratégica empresarial y de la implementación de la misma que permitió coronar con éxito el ferrocarril de Panamá.

PALABRAS CLAVE: William Henry Aspinwall, historia de empresas, Panama Railroad Company, Pacific Mail Steamship Company

CÓDIGOS JEL: N76, N86, L92, N66