

LOS FERROCARRILES IBEROAMERICANOS EN PERSPECTIVA HISTÓRICA.*

**Jesús Sanz Fernández
RENFE**

En estas páginas nos proponemos trazar una visión general del desarrollo histórico de los ferrocarriles iberoamericanos durante el período comprendido entre 1837 - fecha de inauguración del primer tramo del ferrocarril de La Habana a Güines -, y 1995 año en el que finaliza la información que hemos acopiado para la realización de este estudio.

Los criterios adoptados para redactar esta aproximación afectan fundamentalmente a cuatro aspectos diferentes. En primer término, a la regionalización adoptada para presentar y tratar la información. En segundo lugar, a la “muestra” de empresas elegidas de cada país. En tercer lugar, a la opción cuantitativa conscientemente adoptada con la pretensión de ofrecer un relato lo más conciso posible. Y, en cuarto lugar, a la selección de problemas o aspectos que nos han parecido más relevantes y significativos.

Para la elaboración de este trabajo, hemos recogido información sobre las veinte repúblicas que hablan lenguas ibéricas. El espacio ocupado por estos países se extiende desde Río Bravo en la frontera de México con los Estados Unidos de América, hasta el límite meridional de la Patagonia, comprendiendo una superficie de casi 21 millones de Km² equivalente a 36 veces la extensión de la Península Ibérica.

Por esta razón se imponía una agregación de los datos, una regionalización, aún a sabiendas de que toda decisión en este sentido, se presta a múltiples objeciones y a consideraciones razonables sobre los inconvenientes que ello trae consigo. No obstante, en estas líneas hemos optado por un criterio geográfico que tiene, desde luego, muchos inconvenientes pero también ventajas nada desdeñables. Enumeradas de Norte a Sur las regiones consideradas son las siguientes:

* El presente texto es una versión resumida del Capítulo Primero de la *Historia de los ferrocarriles de Iberoamérica (1837-1995)*, publicada en septiembre de 1998 con motivo del 150 aniversario de los ferrocarriles españoles y presentada en una de las sesiones del Congreso. A ella – y a la *Guía Histórica* que la acompaña- remitimos al lector en lo relacionado con las fuentes y bibliografía utilizadas, así como a los datos y gráficos sobre los que se sustentan estas líneas.

- México.
- Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y El Salvador).
- Antillas (Cuba, Puerto Rico y República Dominicana).
- Gran Colombia (Colombia, Ecuador y Venezuela).
- Brasil
- Andes (Bolivia, Chile y Perú)
- Plata (Argentina, Paraguay y Uruguay).

Como se puede observar, hay países/región (en atención a su superficie), y regiones que pueden parecer bastante heterogéneas como Andes o Plata. Además, a pesar de la agregación de países, las superficies regionales siguen siendo todavía desiguales como se deduce del cuadro siguiente:

Cuadro 1

REGIONES	TOTAL KMS ²	%
ANDES	3.140.403	15,0
ANTILLAS	168.627	0,8
BRASIL	8.547.403	40,7
CENTROAMÉRICA	490.467	2,3
GRAN COLOMBIA	2.333.923	11,1
MEXICO	1.958.201	9,3
PLATA	4.344.241	20,7
TOTAL	20.983.265	100.

El criterio geográfico presenta ventajas derivadas, sobre todo, de dos tipos de factores: ecológicos y de vecindad que, en algún caso, se ha traducido en la existencia de conexiones multinacionales muy operativas para la fluidez de los tráficos y los intercambios. Además, los factores geográficos resultan más significativos, si cabe, en economías que durante muchos años de su historia reciente han sido primario-exportadoras, como ocurre con buena parte de las iberoamericanas. El ferrocarril se convirtió en un instrumento que hizo posible la rentabilidad de tales producciones y su relación con ellas fue estrecha y muy significativa.

La **segunda decisión** que ha condicionado nuestra visión de lo acontecido durante los más de 150 años estudiados está determinada por la información a la que hemos tenido acceso. Todos los datos que se utilizarán en estos párrafos hacen referencia a una muestra de 449 empresas que comprende a prácticamente todos los ferrocarriles dedicados al tráfico de servicio público (de viajeros y de mercancías) y solo una pequeña parte de los denominados “industriales”, que suelen estar incorporados a la cadena productiva de algunas empresas, especialmente las mineras, bananeras y azucareras. No obstante, podemos afirmar, a partir de estimaciones, que la muestra recogida sobrepasa holgadamente el 90% del total de vías férreas que figuran en las estadísticas nacionales y comprende *todas* las empresas

significativas del subcontinente. El cuadro que presentamos a continuación nos informa sobre su distribución regional y su importancia relativa, a la altura de 1960, fecha en la que la red iberoamericana alcanzó su mayor longitud:

Cuadro 2

REGIÓN	Nº DE EMPRESAS	% DEL TOTAL	KM. EN 1960	% DEL TOTAL	KM-/EMPRESA
ANDES	93	20,7	14.599	11,0	157,0
ANTILLAS	71	15,8	5.488	4,1	77,3
BRASIL	68	15,1	34.064	25,6	500,9
CENTROAMÉRICA	46	10,2	4.443	3,3	96,6
GRAN COLOMBIA	63	14,0	4.533	3,4	72,0
MÉXICO	43	9,6	22.181	16,7	515,8
PLATA	65	14,5	47.785	35,9	735,1
TOTAL	449	100	133.089	100	296,4

Fuente: Guía.

La **tercera decisión** tiene que ver con los aspectos o problemas en principio más sujetos a opinión. Equivale a formularse una pregunta tan comprometida como esta: ¿qué es lo más sustantivo y qué lo adjetivo en el desarrollo histórico de los ferrocarriles iberoamericanos? Así formulada la cuestión resultaría muy difícil de responder. Pero, evidentemente, la respuesta, en nuestro caso, está condicionada por la información disponible: por su cantidad y por sus peculiaridades.

Intentaremos responder, en primer término, a lo que en estas páginas denominaremos la “**dinámica empresarial**”, entendiendo por tal el proceso histórico de surgimiento o creación de empresas, sus fusiones o consolidaciones y su desaparición por cierre o cese del servicio. Ello nos ilustrará, según creemos, no solo sobre las expectativas que el negocio ferroviario despertaba en función de las distintas coyunturas; sino, también, sobre los efectos de la libre competencia, las estrategias empresariales tendentes al control de los mercados y, sobre las transformaciones operadas en su funcionalidad o en sus objetivos económicos y sociales.

Aunque indirectamente relacionado con la dinámica empresarial abordaremos, previamente, la expansión en el tiempo de lo que podríamos denominar “**la red ferroviaria iberoamericana**” a través de su longitud. Los kilómetros de vía implican inversiones reales y, aunque a menudo las dificultades orográficas y técnicas, los procedimientos y sistemas de financiación y otros factores, impiden llevar a cabo comparaciones relevantes o extraer conclusiones fiables sobre la importancia relativa de dichas inversiones usando del exclusivo parámetro de su longitud, es evidente que las dimensiones del tendido ferroviario son un indicador generalmente aceptado sobre la importancia de aquellas, por lo demás difícilmente prescindible o sustituible. Con ello, confiamos en poder aportar un elemento más al estudio

de las coyunturas y ciclos de larga duración del desarrollo económico iberoamericano, bien conocido ya a través del estudio de la inversión extranjera o del comercio exterior, por ejemplo.

Conocidos el desarrollo de la red y la dinámica empresarial, nuestra atención se centrará, a continuación, en aspectos de carácter más patrimonial, a través de lo que hemos denominado **‘la dialéctica de lo público y lo privado’**. Evidentemente nos enfrentamos a un problema eminentemente económico y jurídico de gran trascendencia y de notable actualidad. Nuestra atención se centrará en el propietario “real” de cada ferrocarril, distinguiendo entre capital privado, mixto y público y eludiendo los aspectos relacionados con las cesiones o tenencia de los medios de producción, tales como arrendamiento de líneas o cualquier otro tipo de contrato o acuerdo que no implique traspaso de dominio eminente sobre el patrimonio ferroviario.

Y, todo ello, con objeto de esclarecer cual ha sido, a lo largo de más de 150 años de historia, el papel del estado y de la iniciativa privada en la génesis, consolidación y declive de este modo de transporte. Es posible que un análisis de esta naturaleza aporte algo de luz sobre el apasionado debate actual en torno a las privatizaciones y el papel que le está reservado al estado en la explotación ferroviaria..., aunque el tremendo problema de la deuda y los programas de ajuste y saneamiento de las finanzas públicas que tienen en marcha la gran mayoría de las repúblicas iberoamericanas sea, con toda seguridad, uno de los factores explicativos más relevantes de esta cuestión.

En fin, la **‘procedencia geográfica de los capitales privados’** invertidos en el negocio ferroviario, será la última cuestión que abordaremos en nuestra apretada síntesis. El debate sobre los orígenes del capital y sus relaciones con la “dependencia” y con las distorsiones estructurales de las economías de la región ha pasado ya, a estas alturas, a un segundo plano y casi nadie discute ya sobre la conveniencia de la incorporación de capital exterior como elemento dinamizador y modernizador del desarrollo económico.

Pero, a pesar del abandono de las políticas de *industrialización por sustitución de importaciones* - dónde se adoptaron -, de la apertura al mercado mundial y de los esfuerzos de integración regional, históricamente parece evidente que la estrecha vinculación con capitales de origen británico y norteamericano tuvo repercusiones nada desdeñables en el desarrollo primario-exportador de muchas de las repúblicas latinoamericanas.

Para finalizar estos párrafos, vamos a dedicar unas pocas palabras más a la última decisión que condiciona el tono y el punto de vista de nuestros comentarios. Hemos optado por un punto de vista cuantitativo y estadístico. No entraremos, por lo tanto, en intrincados debates sobre legislación comparada o sobre ordenación del territorio, por ejemplo, limitándonos a seleccionar unos cuantos - pocos - parámetros, preferentemente de carácter económico, a cuantificar - quinquenalmente o eligiendo los años terminados en 5 o en 0 - y a reflexionar brevemente sobre los resultados que se obtienen.

Las construcciones ferroviarias.-

El 19 de noviembre de 1837 se ponía en marcha la locomotora iberoamericana para salvar los 27 km. que separaban la ciudad de La Habana del apeadero de Bejucal en la que, más tarde, llegaría a ser la línea de La Habana a Güines. Habían transcurrido, tan solo, doce años desde la apertura del ferrocarril Stockton - Darlington y aun habrían de transcurrir otros once más para que, en la metrópoli, en España, otro convoy enlazara las ciudades de Barcelona y Mataró en octubre de 1848.

Estos acontecimientos, nos permiten extraer ya una primera e importante conclusión: la celeridad con la que una de las tecnologías más simbólicas y más innovadoras de la Primera Revolución Industrial encontraba acogida en el solar iberoamericano y la rapidez con la que las elites políticas y económicas criollas descubrían, en esta radical innovación, una palanca verdadera de progreso.

Con ello se abría el primer ciclo constructor, exclusivamente protagonizado por la isla de Cuba, al que tardarían algunos años en sumarse el resto de los países recién nacidos en el subcontinente, envueltos aún en las secuelas de las guerras de emancipación y en los no menos terribles efectos de la crisis financiera de la deuda de 1825-26.

De manera que la difusión de la “buena nueva” por aquellos territorios, aún hubo de esperar hasta lo que ha venido a denominarse el “redescubrimiento” de América Latina - en esta ocasión, sobre todo, por comerciantes británicos - al iniciarse la segunda mitad de aquél siglo. Justo en 1850 se tenderían las primeras vías en Brasil, la costa pacífica (Caldera - Copiapó) y México y, pocos años después, se sumarían Perú, Costa Rica y Colombia (el futuro Panamá independiente solo desde 1903) , iniciando una fase de despegue constructor que se prolongaría sin demasiados contratiempos hasta los años 70.

Contemplado el proceso constructor en su conjunto a través de las cifras más agregadas, la senda trazada por los valores se ajusta bastante bien a la trayectoria de una curva exponencial que acelera su impulso a partir de la década de los ochenta del siglo XIX e inicia su desaceleración en los años veinte del presente, culminando con un brusco salto en 1955, a partir del cual comienza el descenso y la posterior estabilización hasta 1995. El máximo histórico se logró en 1960 con 133.089 km.; y, desde entonces y hasta 1995, se registraron pérdidas; de manera que, en la última fecha estudiada, se contabilizaron 117.521 km., es decir, 15.568 menos que los contabilizados en los mejores años.

Cotejando las cifras se detecta, además, un segundo hecho interesante: las construcciones llevadas a cabo durante el siglo XIX (55.192 km.) fueron inferiores a las realizadas durante el siglo XX, en relación al máximo de 1960: 77.897 km., y eso que la mera sustracción subestima, posiblemente, cierres compensados por aperturas bastante frecuentes a partir de los años treinta. Los ferrocarriles, pues, no fueron *solo ni predominantemente* cosa del siglo pasado como en algunas ocasiones se tiende a pensar, aunque su importancia cualitativa haya sido diferente en el Ochocientos que en el Novecientos.

Pero, si con objeto de apurar algo más en el análisis calculamos tasas de crecimiento acumulativo anual por quinquenios, el panorama gana en matices y nos remite a otros aspectos no menos dignos de interés. Como era de esperar en una trayectoria de corte casi exponencial, el impulso constructor fue mucho más agudo durante el siglo XIX - se partía casi

de cero , y fue atenuándose hasta los años cincuenta del siglo XX; aunque en dicha tendencia se detectan numerosos “vaivenes”, signo evidente de la existencia de ciclos. ¿Fueron estos ciclos autónomos o, por el contrario, se ajustaron a los ya conocidos como propios de la actividad económica de la región ?

El impulso ferroviario cubano se extendió con fuerza decreciente, hasta el quinquenio de 1851-55 al final del cual se contabilizaban, en todo Iberoamérica, 761 km. de vías, de los que 512 correspondían a la isla antillana (el 67,3%); y, a partir de entonces, se inició un nuevo ciclo con renovada fuerza, pero también progresivamente atemperado, durante el que todas las regiones se incorporaron a la aventura ferroviaria. A la altura de 1870, se habían tendido ya casi 4.000 km. y perduraba aún la hegemonía cubana; pero la “fiebre” constructora de 1870-73 rompió con esta tendencia y, en un solo quinquenio, se construyeron más vías que las tendidas hasta entonces desde 1837. El salto fue más que notable (tasa de crecimiento del 16,3%), como también lo fue la incidencia de la crisis de 1874-80, que redujo el ímpetu hasta el 5,8%, en unos años reconocidamente adversos para las economías latinoamericanas.

La década de los 80 devolvió la esperanza y el entusiasmo a los constructores e inversores, de manera que comenzaron a vivirse tiempos realmente dorados - con tasas de casi el 13% - que no volverían a repetirse nunca más en toda la historia ferroviaria iberoamericana. La depresión finisecular afectó, como es bien sabido (crisis de la casa Baring), sobre todo a la cuenca del Plata - aunque no solo -, y ello se tradujo en una merma de las construcciones de la que escaparon, en alguna medida, la Gran Colombia y México.

El nuevo siglo trajo nuevas esperanzas y perspectivas halagüeñas y la bonanza se prolongó, sin tregua, hasta la Primera Guerra Mundial; aunque, eso sí, con tasas de crecimiento más discretas (en torno al 4%) que evidenciaban ya el peso y la inercia de lo construido (55.000 km. en 1900); pero las perturbaciones bélicas paralizaron el comercio marítimo y con él se frenaron las importaciones de material ferroviario, de manera que lo construido durante el quinquenio de 1916 - 20 descendió hasta el 0,2%.

El ritmo se recuperó tímidamente hasta la Gran Depresión de los años treinta fecha, a partir de la cual, solo excepcionalmente se superará la unidad (quinquenio de 1951-55) y ,lo que es peor, con frecuencia las tasas se tornaron negativas.

En resumen, vistas las cosas a la luz de las tasas de crecimiento acumulativo anual, no solamente se detectan ciclos de desigual intensidad, sino que estos coinciden - como *a priori* cabría esperar - con las coyunturas que, desde otras ópticas (inversiones, deuda, exportaciones...), habían sido puestas ya de manifiesto por la historiografía.

No obstante, si de la observación de las tasas pasamos a las cifras de los kilómetros realmente construidos, o cerrados, el panorama sufre una transformación bastante radical. Ahora, los valores más elevados se desplazan en el tiempo hasta los años ochenta del siglo XIX y el periodo de grandes construcciones se circunscribe hasta los años de la Primera Guerra Mundial. La crisis de los años treinta de nuestro siglo adquiere una especial relevancia

y el quinquenio de 1951-55 aparece como una oleada póstuma de actividad en un panorama dominado por la atonía o, lo que es peor, por los cierres.

El ciclo inicial cubano (1837-55) fue importante, sobre todo, por su carácter germinal. Y, como vimos, el primer ciclo constructor propiamente dicho, a pesar de lo aparatoso de sus tasas y de que multiplicó por más de cuatro lo realizado hasta entonces, solo logró 3208 km. que fueron más que doblados durante el quinquenio de la “fiebre” del 71 al 75. Pero la segunda gran oleada constructora, la de los años ochenta, se saldó nada menos que con 26.606 km. de vías más de lo construido hasta entonces. Solo en 1886-90 el aumento fue de 17.218 km., superior, por lo tanto, a todo lo existente hasta el momento y a ello contribuyeron sustancialmente los 11.293 km. tendidos en la región del Plata, los 6.745 de México y los 5.164 de Brasil.

Claro que lo más importante quedaba por venir. Entre 1901 y 1915 el aumento fue de 45.936 km. lográndose el récord histórico de todo el largo periodo estudiado. En dichos años, los Andes y Centroamérica doblaron la longitud de sus líneas; México ganó 7.603 km.; Brasil 7.944 y la región del Plata 19.489, con lo que, de nuevo, volvía a doblar el tamaño de su red. Se alcanzó el máximo en el quinquenio que precedió a la Guerra Europea con 20.865 km. culminando una expansión que el conflicto truncó dramáticamente.

Si observamos ahora la situación atendiendo a los km. construidos como promedio anual durante los ciclos que venimos distinguiendo, el panorama es el siguiente:

Cuadro 3

CICLO	KM. CONSTRUIDOS	PROMEDIO ANUAL	INDICE (MEDIA = 100)
1837-55	657	34,6	2,2
1856-75	7.671	383,6	31,5
1876-80	2.764	552,8	45,4
1881-90	26.606	2660,6	218,7
1891-00	17.390	1739,0	143,0
1901-15	45.936	3062,4	251,8
1916-20	1.091	218,2	17,9
1921-30	14.788	1478,8	121,6
		Media = 1.216,3	= 100

El período de 1901-15 destaca sobre todos los demás con más de 3.000 km./año y un índice dos veces y media superior al medio de los más de noventa años estudiados. Le sigue en importancia la década de los 1880 y destaca por su envergadura el parón de los años de la primera contienda europea.

A partir de 1920 se asiste a una moderada recuperación; pero tras la Gran Depresión, como sabemos ya, las cosas nunca volverían a ser lo que fueron. En adelante, las cifras

fluctúan con indecisión - salvo en el quinquenio del 1956-60 , y no son raras, ni mucho menos, las pérdidas en términos absolutos, aunque fuera por aquellos años cuando Iberoamérica - y algunas de sus regiones componentes , alcanzaron el kilometraje máximo. La pérdida de impulso constructor se inició, precisamente, en las regiones de menor envergadura ferroviaria: el máximo se alcanzó en Centroamérica en 1930, en el 35 en Las Antillas, en el 45 en Gran Colombia y en el 55 en Andes, lográndose en 1960 en Plata y en Brasil, lo que condicionó el total general. Pero de esta tendencia escapó México cuya red ha venido creciendo hasta 1990 demostrando una vitalidad que ha sido puesta en cuestión últimamente por algunos investigadores.

Y, además, las reducciones entre el máximo histórico y 1995 han sido cuantiosas. En Centroamérica y Antillas se alcanzó muy pronto y la reducción ha superado el 30% del total; la región del Plata, aunque mantuvo el impulso constructor hasta los años sesenta, ha perdido en relación a 1995, más del 13% de su red; Gran Colombia y los Andes han conseguido mantener hasta la actualidad el nivel alcanzado en 1930 (aunque hay que advertir que por algunas de sus vías no circulan ya trenes); y, en fin, Brasil y México han demostrado ser los países con mayor vitalidad ferroviaria.

El proceso descrito evidencia, una vez más, la importancia que el desigual peso de las regiones ha tenido sobre la trayectoria del conjunto del subcontinente. Pero, contempladas las cosas a largo plazo, se perciben también relevos y cambios que fueron mucho más significativos durante los primeros períodos de construcciones.

La primacía antillana (cubana) fue total hasta 1850 y notable hasta el 1870. En 1875, tomó el relevo la región andina (Perú y Chile), seguida de cerca ya por Plata. Pero las construcciones del Porfiriato colocaron a México en la cabeza durante 1885, liderazgo que fue rápidamente sustituido por el área platense y que no sería abandonado hasta 1995.

Puede afirmarse que, a partir de 1890 el peso relativo en el total de cada una de las regiones se estabilizó definitivamente. El Plata, Brasil, México y los Andes ocuparon, por este orden, los cuatro primeros lugares; mientras que Antillas, Centroamérica y la Gran Colombia se mantuvieron en porcentajes similares que fluctuaron entre el 2 y el 5% del total regional.

Y de ello se deducen dos conclusiones bastante relevantes. En primer lugar, el decisivo peso de la región del Plata en el conjunto que, desde 1890 y hasta 1995, nunca descendió del 30% del total (llegando a suponer en algunos momentos casi el 40) ; y, en segundo término, el aplastante peso que las tres mayores regiones han tenido en el conjunto - rondando el 75% - también desde 1890.

En consecuencia, estas tres regiones - en realidad cuatro países (Argentina, Brasil, México y Chile) - a los que debe sumarse Cuba tanto por su inicial protagonismo como por la densidad de sus redes (de servicio público e industrial), han sido el motor ferroviario del conjunto y en ellas se encierran las respuestas básicas de la “gran historia” de los ferrocarriles iberoamericanos.

La dinámica empresarial.-

Conocido el desarrollo de la red ferroviaria interesa ahora preguntarse por las unidades productivas que, primero crearon y explotaron después, las vías tendidas. Es decir, por las empresas ferroviarias.

El tema, no sólo plantea la dificultad propia de la envergadura de la muestra estudiada; sino, también, la complejidad implícita en su contenido. Las empresas ferroviarias son, en primer término, realidades institucionales y jurídicas que se desenvuelven en un marco legal determinado en cada país concreto, cambiante, además, en cada período de su historia. Pero, sobre todo, son unidades de producción que combinan recursos financieros, tecnología y mano de obra, y que ofrecen en el mercado unos servicios de transporte, con objeto de obtener ingresos y beneficios.

Pretender dar respuesta a semejante conjunto de problemas exigiría, por sí mismo, todo un volumen de no escasas dimensiones. Y por ello y por la naturaleza de estos párrafos introductorios, el lector fácilmente entenderá que no es este el empeño que ahora nos hemos propuesto.

Ahora, nos limitaremos a registrar el número y a seguir la trayectoria de las empresas ferroviarias de la muestra a lo largo del periodo estudiado. El total computado en cada fecha, es el resultado de la interacción de dos fuerzas: el “impulso creador de empresas”, fruto de las expectativas económicas y políticas de cada momento; y los procesos de “desaparición de empresas” que son, a su vez, el resultado de las fusiones o consolidaciones entre compañías o del simple cierre y desaparición de los ferrocarriles por causas económicas o de otra índole.

Comencemos, pues, preguntándonos por la trayectoria de la curva que dibuja el conjunto de empresas que operaban en la región a lo largo del período estudiado, considerando, exclusivamente los años terminados en 5 ó en 0, como haremos en el resto del texto. La curva sigue una senda bastante semejante a una campana de Gauss que, durante el último quinquenio, parece despegar de nuevo para dar origen a otro gran ciclo empresarial. A diferencia de lo que pudimos observar al tratar de los kilómetros construidos, alcanza su máximo en 1930 con 198 empresas iniciándose, a partir de esa fecha, un acelerado descenso que tocó fondo en 1990, año a partir del cual se registra un nuevo repunte.

Los datos que estamos comentando, nos permiten establecer, en principio, dos grandes fases y adivinar una nueva época caracterizada por las privatizaciones que, en esta ocasión, no han debido de acometer, en general, la construcción de nuevas infraestructuras.

La rama ascendente de la curva dibuja una trayectoria progresivamente acelerada hasta 1895, fecha en la que se registra un bache transitorio del que se sale a partir de 1910. El máximo se adelanta, como ya hemos dicho, treinta años al de los kilómetros construidos; de manera que hay que entender que, a pesar de la drástica disminución de las unidades

productivas entre 1930 y 1960, algunas de las que siguieron operando lo hicieron en condiciones claramente expansivas.

Las cifras totales enmascaran una realidad regional bastante compleja, en parte distorsionada por la desmesurada cantidad de empresas existentes en la región andina que, en alguna fecha (1960), llegaron a representar más del 55% del total de Iberoamérica. Si prescindimos, por un momento, de las unidades productivas de esta región, muy numerosas pero relativamente pequeñas, el panorama que se obtiene a partir de la curva general es bastante diferente. Y a pesar de que el máximo sigue manteniéndose en la misma fecha (1930), a causa del impulso de la Gran Colombia, de hecho, desde 1895, se entra en una fase de estancamiento que se prolonga durante 35 años, con descensos en alguna fecha.

El impulso creador de empresas perdió fuerza mucho antes que la actividad constructora y ello fue debido, básicamente, a lo que estaba aconteciendo por aquellos años en los “tres grandes”, es decir, en Brasil, Plata y México, como veremos a continuación.

La trayectoria de la curva que representa el total de la creación de empresas durante cada quinquenio resulta muy expresiva no solo de la tendencia general, sino también, de los movimientos cíclicos, de los parones y de los saltos que, como se puede observar, correlacionan positivamente, de manera bastante aceptable, con los que ya pudimos constatar al estudiar las construcciones. Los años - o el período - comprendido entre 1885 y 1915, supusieron una estabilización al alza tras el fuerte tirón - en el que se consigue el máximo de la serie - de la primera de las fechas citadas.

La fase alcista registra sendos parones - o crisis - en 1870 y 1880, que ya se detectaban también en las construcciones. Se ponen claramente de manifiesto asimismo las dificultades de los 90; y, una vez más, el gran impacto de la Primera Guerra Europea se convierte en preludio de la rama descendente que se prolongará hasta 1985.

Creación de empresas y construcciones ferroviarias fueron parejas, como parece lógico, pero con ciertos desajustes que conviene mencionar. Las construcciones alcanzaron su máximo en 1915 dentro de una tónica, en general alcista. La creación de empresas perdió fuerza mucho antes, a partir de 1890. Y, en la fase depresiva, el pulso de la desaceleración en de estas últimas fue mucho más regular y no muestra los vaivenes contradictorios - de ampliaciones y disminuciones - de las construcciones.

Por lo que se refiere a los comportamientos regionales, fueron Las Antillas (Cuba) las que protagonizaron los primeros impulsos, a los que se unieron, ya en 1865, el Plata y los Andes hasta la crisis de 1870, que antecedió a la primera irrupción de Brasil y de los países andinos. Transcurrido el nuevo periodo de dificultades de 1874- 80, una vez más fue Brasil el gran protagonista al que se sumó, en esta ocasión, el México porfirista. El empuje fue alimentado, a continuación y hasta 1895, por la región del Plata acompañada con mayor intensidad por la Gran Colombia.

Con el nuevo siglo se recuperó el impulso mexicano al que se añadieron, ahora, Centroamérica y Los Andes cuyas empresas seguirían surgiendo en abundancia durante los

años siguientes, hasta 1925, compartiendo la primacía con Centroamérica o Brasil, según el caso, para dejar el relevo a la Gran Colombia durante el quinquenio de 1926-30.

En fin, en la reciente fase de los años noventa han sido el Plata (Argentina y Uruguay) y la Gran Colombia las que han iniciado de forma pionera las privatizaciones y con ellas han alumbrado un nuevo ciclo cuya senda se dibujará en el siglo XXI.

Es difícil, pues, establecer un orden claro de prelación en los relevos desde el punto de vista del nacimiento de las empresas; pero, en términos generales, podría apuntarse la secuencia siguiente: Antillas-> Brasil-> Plata-> México y Centroamérica-> Andes-> Gran Colombia.

Por otra parte, conviene advertir que, entre 1871 y 1915 se crearon en el subcontinente más de 20 empresas por quinquenio, culminando el impulso en 1881-85 con 46. Igualmente, hay que poner de relieve que, desde este punto de vista, el siglo XIX fue más fructífero que el XX: 233 frente a 216. Esto parece lógico y creemos que hay que entender que durante el último cuarto del siglo XIX fue estableciéndose el entramado empresarial que, posteriormente, iría expandiendo sus infraestructuras y accediendo a mercados cada vez más lejanos de las grandes urbes y de los puertos que hacían posibles las exportaciones.

Aclarado este primer aspecto del problema, conviene que nos preguntemos, a continuación, por aquellas fuerzas que actuaron en sentido contrario; es decir, reduciendo el número de empresas que operaban en el subcontinente.

Por lo que atañe a **las fusiones** se detectan dos ciclos separados entre sí por el valor mínimo correspondiente a 1930; ciclos que presentan una intensidad y un contenido desiguales.

El primero de ellos culmina en el periodo de 1901-10. Durante aquellos años tuvieron lugar nada menos que 64 fusiones, de las que 39 (el 61%) correspondieron a México y Brasil. Fueron los tiempos de las operaciones financieras de Ives Limantour y de los esfuerzos del gobierno brasileño por rescatar compañías en manos privadas ante la carga insostenible que suponía para las arcas del estado el pago de los intereses garantizados por las inversiones realizadas. Pero también contribuyeron a este auge otras dos regiones, aunque en grado menor. En Centroamérica se registraron 14 fusiones hasta 1915, y en las Antillas, tras la invasión norteamericana de Cuba y Puerto Rico, después del 98, el negocio ferroviario comenzó una fase de expansión.

La Primera Guerra Europea, supuso, de nuevo, un frenazo en este tipo de operaciones financieras y empresariales, frenazo que tendió a consolidarse durante el quinquenio de 1926-30, a partir del cual se inicia el nuevo ciclo con un contenido y carácter diferentes. No hay que ver, sin embargo, en dichas consolidaciones, la mano del estado con exclusividad.

Al contrario, predominaron las fusiones de empresas privadas obedeciendo a la lógica y la dinámica de la competencia. Las empresas ferroviarias, no solamente constituían un sistema de transporte moderno y cuasi monopolista - aunque necesariamente alimentado y

complementado por el transporte carretero de carácter tradicional -; sino que, además, a través de importantes luchas económicas y financieras, tendieron a eliminar a sus competidores, conformándose grandes sistemas oligopólicos que pactaban entre sí y con sus principales clientes para controlar al máximo el mercado e imponer - en la medida en la que los gobiernos lo permitieron - las tarifas más altas posibles.

Algunas de estas compañías, como la IRCA en Centroamérica, no solo atravesaron fronteras con sus vías, sino que, además, se integraban en corporaciones mucho más amplias que controlaban otros modos de transporte - la Flota Blanca - e, incluso, la producción y los mercados de destino de los productos exportados (United Fruit Co.).

Las fusiones entre empresas privadas no hacían sino apuntar en una dirección que tendía hacia un ferrocarril único y en manos de un solo propietario, cosa que se logró mediante la intervención de los estados, como veremos a continuación.

En efecto, la segunda fase en el proceso de fusiones, es morfológicamente diferente a la primera. No se trata ya de un proceso progresivamente creciente que culmina en unas fechas para iniciarse, a continuación, una caída neta y clara hacia un nuevo mínimo. En este caso, por el contrario, lo que se registran son una serie de movimientos violentos que se prolongan hasta 1980. Se detectan, pues, cuatro puntas de las que las dos centrales alcanzan la intensidad más elevada en 1946-50 y 1956-60. Las dos restantes, la primera (1931-35) y la última (1971-75) se mantienen a un nivel semejante con 18 fusiones en cada caso.

Y ello se debe al distinto carácter que tuvieron estas fusiones respecto a las del ciclo anterior. Ahora estamos frente al proceso de nacionalizaciones que, iniciado tras la Gran Depresión de 1930 y generalizado durante la postguerra mundial, fue expandiéndose por todo el subcontinente hasta los primeros 70 o - en el caso de México - hasta tiempos mucho más recientes.

La primera oleada se inició en la Gran Colombia (Colombia y Venezuela, sobre todo), donde se registraron 14 fusiones en 1931-35, y hasta 28 entre aquella fecha y 1950. A este primer impulso se sumaron los efectos de la Segunda Guerra Mundial especialmente intensos en la región del Plata donde se nacionalizaron hasta 17 empresas como procedimiento para resolver el problema de la deuda británica.

El tercer empuje, también de carácter muy intenso, lo protagonizaron Brasil - con 18 fusiones - y las Antillas debido, en esta ocasión, a las nacionalizaciones cubanas decretadas por Fidel Castro. En fin, la última oleada tuvo su epicentro en la región andina llegando a desaparecer 23 empresas entre 1961 y 1975.

Al final del proceso, el número de empresas existentes se había reducido a 42 en 1980, 37 en el 85 y 36 en el 90. Si tenemos en cuenta que estamos estudiando veinte repúblicas, resulta que la media por país había descendido hasta 1,8; cifra que contrasta con las casi 10 que se registraban en 1930.

Pero a este proceso de “liquidación” coadyuvaron, también, otras fuerzas de carácter más dramático: **los cierres**. Estos fueron escasos hasta 1930 (9 en total, el 14%); pero entre 1931 y 1970 se registraron 48, es decir, el 75% del total. El máximo tuvo lugar en 1961-65 con 16 pero, desde 1970, las desapariciones han sido aparentemente escasas.

Hay que considerar, sin embargo, que la estadística oculta, en esta ocasión, un fenómeno importante que no puede ser pasado por alto: una vez nacionalizadas las compañías privadas e integradas en empresas únicas, lo que comenzó a descender fueron los km. de vía en servicio, muchos de ellos pertenecientes a las antiguas compañías. De manera que, el cierre de empresas y el descenso de los km., sumados ambos, pasaron a convertirse en una de las características fundamentales del periodo de ajuste iniciado tras la Gran Depresión de 1930.

No se registran cierres - y ello es sintomático -, ni en Brasil ni en México ni en Cuba; y solo 1 en el Plata (en Paraguay, aparte del reciente de Ferrocarriles Argentinos) . Y las cifras más significativas se presentan en la región andina (33 que suponen el 51% de todo el subcontinente). Es decir, en general se cerraron los ferrocarriles no integrados en redes e inicialmente planteados como ejes que, desde las minas o las plantaciones, enlazaban con puertos para la exportación de determinados productos. Y lo hicieron una vez que dichas exportaciones entraron en crisis. Resistieron mejor aquellos otros que, integrados en redes, pasaron a jugar funciones diferentes. En estos casos se cerraron tramos y ramales no rentables, de modo que el número de km. en servicio comenzó a descender como sabemos ya. Sufrieron esta suerte 17.704 km. desde 1950. Pero la cantidad real fue muy superior dado que las cifras totales son en realidad *saldos* entre lo cerrado y los nuevos tramos y líneas que se fueron construyendo, sobre todo, en México y Brasil.

En resumen, fusiones - con o sin nacionalización - y cierres, fueron limando el número total de empresas existentes hasta niveles sumamente exigüos. Y, con ello, fue creciendo el tamaño, la “escala media” de los ferrocarriles que continuaban operando. A finales del siglo XIX el tamaño medio de la empresa en el subcontinente era de 345 km.; en 1930 había crecido ya hasta 591 y, a la altura de 1990, esto es, a las puertas de las privatizaciones, esta cifra había crecido nada menos que hasta 3255 km. Naturalmente esta cifra es muy poco significativa por el desigual tamaño de las redes ferroviarias de cada país que, como es lógico, guardan una cierta relación con su superficie total. De esta forma, la tendencia a la existencia de una sola empresa - generalmente pública -, contribuyó a acercar las dos realidades de longitud de las redes y “tamaño de las naciones”.

La procedencia del capital privado.-

Como acabamos de ver, a medida que transcurría el siglo XX, y hasta el último de los quinquenios estudiados, los ferrocarriles iberoamericanos sufrieron un importante proceso de concentración empresarial, que redujo notablemente el número de las compañías en operación, al tiempo que el capital público nacional iba haciéndose con las principales redes ferroviarias hasta convertir casi en excepción las empresas de carácter privado.

Naturalmente no siempre había sido así. Casi desde los orígenes, hasta la década de 1930, el capital privado, en su mayoría de origen extranjero, jugó un papel decisivo en el despegue ferroviario del subcontinente en estrecha relación con la expansión y la consolidación de las economías y del denominado modelo primario - exportador.

Ciñéndonos, pues, preferentemente a las empresas privadas estudiadas podemos formular una serie de preguntas relevantes cuya respuesta puede contribuir a aclarar un poco más las cosas. ¿De dónde procedía el capital de las empresas privadas?, ¿Qué papel jugaron los recursos de los empresarios nacionales?, ¿Fue el capital extranjero tan decisivo como se viene sosteniendo?, ¿De qué países procedía?, ¿Hay relevos?, ¿Cuándo y dónde tienen lugar durante el periodo estudiado?, ¿Se detectan zonas de influencia o de preferencia por parte de los países inversores ?...

No nos ha sido posible conocer el origen de los capitales en todos los casos. En algunos de ellos porque ciertos empresarios locales , actuaban en realidad con capitales de origen supranacional y extranjero ; y en otros casos, simplemente, por falta de la información adecuada. Este último problema se encuentra, sin embargo, bastante localizado circunscribiéndose, sobre todo, a la región andina. Y, en el peor de los casos, afecta a siete empresas como máximo (en 1875 y 1885) de un total de 147 empresas privadas estudiadas.

Hay que considerar, además, para la correcta comprensión de nuestros comentarios, que no siempre el capital extranjero fue necesariamente privado. En algunas ocasiones, como en Ferrocarriles Nacionales de México, el capital extranjero de empresarios de los Estados Unidos de América, intervino, conjuntamente con el capital público nacional en empresas mixtas. Pero, en otros casos, como en el ferrocarril de Panamá, fue el capital público norteamericano el que se hizo con el ferrocarril. Y, en fin, en el caso concreto de Bolivia fue el capital público argentino, brasileño y chileno el que construyó las líneas de Atocha-Villazón, Santa Cruz de la Sierra - Corumbá y Arica - La Paz, que fueron cedidas en diferentes condiciones a este país andino en atención a su escasez de recursos y a su mediterraneidad.

Pero estos ejemplos no desvirtúan el hecho de que el capital extranjero fue masivamente de carácter privado. Además, también existieron situaciones en las que la procedencia del capital fue plurinacional; aunque, eso sí, durante el periodo estudiado fueron muy poco frecuentes y nunca superaron las 4 empresas (1915). Esta fórmula, sin embargo, se ha generalizado con las nuevas privatizaciones y está convirtiéndose en normal que consorcios multinacionales se hagan con las concesiones.

Para abordar el problema del origen del capital de las empresas distinguiremos cuatro categorías de importancia desigual: empresas privadas de capital nacional, de capital pluri o multinacional - incluidas, claro, aquellas en las que participa el capital nacional y foráneo -, empresas de capital extranjero y, en fin, aquellas otras cuyo origen o procedencia desconocemos.

Una mera ojeada a los valores absolutos referidos al número de empresas nos alerta ya sobre la primacía de las terceras, es decir, de las de capital extranjero; pero no dejan de llamar la atención, también, dos hechos que tienen que ver con las primeras, las de capital

privado nacional: en primer lugar su predominio durante el ciclo cubano inicial y hasta los años ochenta del siglo XIX. Y, en segundo lugar, su importancia relativamente alta a lo largo de casi todo el periodo analizado.

En efecto, si observamos las cosas a través de las cifras relativas (porcentajes), resulta que, durante el ciclo cubano las empresas privadas de capital nacional - y entendemos por tal, en estas fechas, al criollo y al español, pues en la colonia ambos tenían la misma nacionalidad, es decir, la española - fueron las únicas existentes en el subcontinente hasta 1850, momento en el que se produce el conocido redescubrimiento de América Latina. A partir de esa fecha y hasta 1880, aunque su importancia va retrocediendo frente a las extranjeras, todavía consiguieron mantener la mayoría. A partir de esa fecha es cuando tiene lugar el impulso definitivo del capital exterior, iniciándose un largo período que se extiende durante los primeros setenta años del siglo XX durante el cual su porcentaje no bajó del 65%, alcanzando el máximo en 1965 con un 80%.

La trayectoria que dibuja el número de empresas, puede que resulte un poco sorprendente y, desde luego, debe de ser ponderada con la que se refiere a los kilómetros. Las empresas de capital privado nacional fueron relativamente numerosas, pero de envergadura muy inferior a las de capital extranjero. Ciertamente que siguen predominando hasta 1875, pero, a partir del 90, no suponen ya ni el 15% de los km. totales y, durante un buen número de años, ni siquiera llegan al 10%.

La situación comienza a sufrir fuertes alteraciones a partir de los años cincuenta de nuestro siglo, periodo en el que tuvieron lugar las nacionalizaciones más importantes y la reducción drástica del número de empresas privadas y totales; y durante los últimos quinquenios, con exclusión de 1991-95, en conjunto no operaron más de diez empresas privadas en el subcontinente, por lo que las fluctuaciones observadas, carecen realmente de significación.

En conclusión, pues, el capital privado extranjero controló, durante buena parte del periodo, al menos ocho veces más kilómetros que el local y se confirma su absoluta hegemonía durante más de un siglo, concretamente entre 1880 y 1980, pudiéndose establecer para los más de 150 años estudiados una secuencia con tres periodos claramente diferenciados entre sí desde los orígenes hasta la actualidad.

Durante el primero, insistimos, hasta 1880, el capital privado iberoamericano participó - también el público -, de manera más activa que el extranjero tanto en la creación de unidades productivas como en el tendido de vías.

A partir de esa fecha se inicia una nueva y larga fase de predominio del capital extranjero. Se trata de los decenios más activos, aquellos en los que tiene lugar el despegue masivo de las construcciones y el de su consolidación.

En fin, esta primacía se va a ver progresivamente mermada a medida que la iniciativa pública fue haciéndose con el control de las redes ferroviarias. Las empresas de capital extranjero, fueron las grandes protagonistas del desarrollo ferroviario iberoamericano desde

1890; y a su mayor dinamismo, sumaron la envergadura de su tamaño y su superior escala respecto a las empresas de iniciativa local.

Se constata así algo que ya era conocido y que ha dado origen a numerosos debates sobre el papel de los capitales locales en el arranque ferroviario y, en general, en el despegue económico de la región entre fines del siglo XIX y la década de los años treinta del presente, asunto en el que, con la información que estamos manejando, ahora no podemos entrar.

Pero, al referirnos al capital extranjero ¿de qué países estamos hablando en realidad? Del estudio de los casos conocidos, que son la inmensa mayoría, y dejadas aparte las inversiones públicas iberoamericanas en Bolivia, se deduce que muy pocos países extranjeros participaron en la aventura inversora ferroviaria en aquellas tierras. Hay presencias meramente testimoniales como la belga o la alemana en Guatemala, en Chile o en Venezuela; pero por encima de ellas destacan la presencia francesa y, sobre todo, el protagonismo británico como fácilmente podía esperarse. A los países europeos se añaden, claro, los Estados Unidos de América.

Si atendemos, en primer lugar, al número de empresas privadas de capital extranjero presentes en la región, se comprueba que, a partir de 1855 su presencia fue creciente hasta alcanzar el máximo en 1915, año en el que se registran un total de 98. De ellas, 67 tenían un origen británico, 21 eran norteamericanas, 4 eran francesas, 2 del resto de Europa y 4 hay que atribuirles a consorcios multinacionales.

Las cifras nos hablan de un rotundo predominio británico en las inversiones debido, entre otras razones, al superior desarrollo del mercado financiero del Reino Unido, a su mayor agresividad comercial en relación con las potencialidades latinoamericanas en materia de comercio exterior y a la mayor fortaleza tecnológica de la industria británica durante la era victoriana.

La presencia de los Estados Unidos de América sólo comenzó a cobrar relevancia - salvados los casos del ferrocarril de Panamá y de México en la década de los ochenta -, muy a finales del siglo XIX y ya entrado el Novecientos. Lo dicho queda reflejado más diáfananamente cuando se consideran las cifras relativas. La presencia británica alcanzaba ya el 88,9% en 1870 y su hegemonía se mantuvo pujante hasta 1900, siempre por encima del 75% llegando a ser casi total en 1975 cuando solo quedaban ya unas cuantas empresas de capital extranjero operando en la región.

Los Estados Unidos de América dinamizaron su presencia con el nuevo siglo y alcanzaron el 20% del total en 1915, porcentaje que superaron en 1955 tras las nacionalizaciones masivas, sobre todo en la región del Plata, llegando entonces al 48,7%. Claro que las nacionalizaciones de Castro en Cuba y otras circunstancias hicieron que para 1975 desaparecieran las empresas de origen norteamericano en toda Iberoamérica.

El protagonismo francés en esta materia fue notablemente inferior. Llegó a haber un total de 6 empresas en 1900 y, a partir de esa fecha, fueron decreciendo hasta desaparecer en 1950. Los inversores del “resto de Europa” alcanzaron su máximo, con 3 empresas, en

1905 y algunos otros años más (1930 y 1935) ; en fin, las que hemos denominado “de capital multinacional” pueden considerarse como testimoniales (máximo 4 en 1915), hasta las recientes privatizaciones que han disparado su número a 13 en 1995. Esta parece ser una de las fórmulas que se apuntan de cara al próximo futuro.

No obstante la importancia y la presencia de las empresas extranjeras de origen británico se agrandan cuando se consideran los kilómetros que tenían en operación. Conviene, no obstante, matizar algo esta afirmación en dos sentidos al menos. En ciertas regiones como Las Antillas y Centroamérica, algunos ferrocarriles eran de propiedad anglo-norteamericana o anglo-española aunque tenían su sede social en Londres, razón por la que han sido consignadas en nuestros ficheros como británicas; por otro lado, fue el capital norteamericano el que llevó a cabo inversiones más cuantiosas precisamente en aquellos ferrocarriles no incluidos en nuestra muestra: los de carácter industrial.

Sea como fuere, el máximo de kilómetros en poder de empresas extranjeras se alcanzó algunos quinquenios después de que lo hiciera el número de empresas, en 1930, llegando a un total de 67.000 kilómetros. De ellos, nada menos que 48.262 tenían su origen en compañías con sede en Gran Bretaña; 9.691 pueden asignarse a sociedades radicadas en los Estados Unidos; 4.258 han de atribuirse a propietarios franceses, 343 al “resto de Europa” y los 3.447 restantes a empresas multinacionales.

La hegemonía de las empresas británicas llegó a superar el 80% de la red regional en manos foráneas hasta las construcciones norteamericanas en México a partir de 1884; y, desde entonces, y hasta la creación de los Ferrocarriles Nacionales de México, la presencia de los Estados Unidos se mantuvo por encima del 20% del total.

En tiempos ya más recientes, la marea nacionalizadora desatada en América del sur comenzó a mermar la arrolladora supremacía de los ferrocarriles británicos, hasta el estallido de la revolución cubana; pero desde 1960, una vez que los intereses ferroviarios norteamericanos en la isla antillana fueron objeto de confiscación, británicos fueron los únicos ferrocarriles extranjeros que circularon en Iberoamérica hasta 1995, como ya adelantamos al referirnos al número de empresas.

Conviene considerar, además, que en esta materia (los ferrocarriles de servicio público de propiedad privada extranjera), la importancia británica no experimentó cambios significativos como consecuencia de la Primera Guerra Europea. Los grandes ferrocarriles estaban ya en funcionamiento desde hacía años y las grandes inversiones de este origen habían tenido ya lugar en períodos anteriores, de manera que su importancia siguió siendo indiscutible, salvo en las fechas de 1950 y 1955 por los desfases temporales existentes en las nacionalizaciones en unos y otros países.

De lo expuesto cabe deducir que el mercado ferroviario iberoamericano estuvo mayoritariamente en manos británicas. Y ello significa no solo que las importaciones de materiales de construcción de origen siderúrgico, los equipos de tracción, el combustible etc. beneficiaron a aquella potencia industrial; sino que, además, lo más sustantivo del transporte, tanto de productos importados, como de las materias primas y alimentos destinados al

mercado mundial, también circularon por sus vías hasta los puertos de embarque. Considerando ambos hechos parece, pues, imposible entender la consolidación del modelo primario - exportador sin recurrir al papel que tuvieron las inversiones británicas en ferrocarriles para hacerla viable.

Ello no quiere decir que fueran imposibles las exportaciones sin el recurso del tren puesto que, de hecho, lo precedieron en el tiempo, incluso desde los tiempos de la Colonia. Ahora bien, resulta difícilmente concebible un flujo comercial intenso de productos primarios, con escaso valor añadido, desde estos países y con destino a las lejanas metrópolis industriales, sustentado exclusivamente sobre los sistemas de transporte tradicional. Y ello, básicamente, por dos razones: por su limitada capacidad para movilizar grandes masas de manera regular y sin pausas estacionales importantes y, sobre todo, por los costes de transporte altos y crecientes, a medida que los centros de producción se alejaban de los puertos para permitir incrementos sustanciales en la producción.

La constatación de la hegemonía de las empresas privadas con sede en el Reino Unido requiere, no obstante, una interesante matización. A partir del análisis de los datos que estamos manejando, se puede afirmar que existieron *áreas de influencia* en el destino de las inversiones británicas y norteamericanas. Las primeras consolidaron su presencia en América del Sur; mientras que los Estados Unidos lo hicieron en América del Norte, considerando como tal el agregado formado por Centroamérica, Las Antillas y México.

La dialéctica de lo público y lo privado.-

La primera experiencia ferroviaria latinoamericana, la puesta en marcha del ferrocarril de La Habana - Güines en su primer tramo hasta la estación de Bejucal, resultó excepcional desde numerosos puntos de vista. No solamente se trató de un hecho sin precedentes en toda América Latina, sino que, además, ello tuvo lugar, antes de que la propia metrópolis hubiera contado con experiencias semejantes, y jugando un destacado papel la administración colonial en manos de los propios criollos (el Consulado), tanto en la gestación como en la realización del proyecto.

La excelente coyuntura que se abría para el mercado del azúcar antillano tras los dramáticos acontecimientos políticos de Haití, ponían a Cuba en un lugar de privilegio en el mercado internacional y la pujante burguesía azucarera, asentada sobre las bases de una economía esclavista, no tardó en apreciar las numerosas ventajas que los caminos de hierro podían ofrecer para ampliar el área cultivada de caña y unir de manera eficaz las nuevas plantaciones y los centrales con el puerto de La Habana.

Este espíritu caló en el ánimo de los rectores del Consulado, que representaba los intereses de los plantadores y, desde esta instancia institucional, se iniciaron las gestiones para obtener el crédito necesario para el proyecto en el mercado de Londres, para animar y facilitar las construcciones, y para poner en marcha el primer convoy ferroviario en fechas tan tempranas. Todo ello se llevó a cabo a pesar de los obstáculos velados o explícitos de algunas

autoridades metropolitanas, no de todas, encarnadas en la figura del gobernador absolutista Tacón. Pero, y esto es lo que ahora nos interesa más, una vez concluidas las obras del primer tramo y comprobado el éxito del intento tras su inauguración, el ferrocarril recién creado inició los trámites para su privatización y pasó a manos de los hacendados, que continuaron con la explotación y ampliación de la línea.

De esta primera experiencia se deduce algo que estaba en la mente de los contemporáneos: el ferrocarril en Cuba, como en otros países, habría de ser un negocio privado; pero, a tenor de la envergadura de inversiones y esfuerzos que precisaba su construcción, exigía de la protección, del impulso y de la ayuda de las instancias gubernamentales, para llegar a ser una realidad.

Con el paso del tiempo, esta convicción llegó a ser un lugar común en la mayoría de las repúblicas iberoamericanas - no en todas - y terminó teniendo una serie de implicaciones para las empresas ferroviarias que acentuaron su singularidad e hicieron difícil, desde el comienzo, deslindar claramente lo público de lo privado en la implantación y desarrollo de esta actividad mercantil.

Hasta el quinquenio de 1871-75 los kilómetros bajo control público fueron creciendo hasta alcanzar el 35% del total; mientras el número de empresas de esta condición llegó a su máximo un quinquenio más tarde, en 1880.

La crisis iniciada en 1874 puso fin a esta tendencia anómala en un período genuinamente liberal. Pero lo ocurrido hasta entonces no hacía sino reflejar una situación en la que los gobiernos habían comprometido a sus propios estados en los asuntos ferroviarios hasta extremos peligrosos - como la propia crisis financiera se encargó de demostrar -, y en la que muchos de ellos comenzaron a actuar como competidores privilegiados de la iniciativa privada.

Y ello no tenía nada de extraño. La propia mecánica de las concesiones depositaba en la administración pública una inusitada capacidad de selección y decisión. Por otra parte, muchos de los empréstitos comprometidos durante la “fiebre del oro” de 1850 a 1873 por Chile, Perú, Brasil y Argentina, por ejemplo, no tenían otra finalidad que la de incentivar las construcciones ferroviarias como ha mostrado Marichal. Las subvenciones, donaciones, exenciones y ventajas concedidas a las compañías privadas habían de tener una contrapartida para los gobernantes; y, en fin, parecía que el negocio ferroviario poseía unas dimensiones e implicaciones lo suficientemente trascendentales como para no dejarlo - siempre que se pudiera - en las exclusivas manos de los empresarios privados que, por lo demás, eran en su mayoría de origen extranjero.

Pero la lógica del mercado mundial devolvió a los más ingenuos a la cruda realidad y la crisis de la deuda de 1874 al 80, se llevó por delante las aspiraciones y los deseos de muchos gobernantes por lograr un lugar importante en el negocio del tren. El golpe financiero dejó a los estados con las arcas vacías y frente a unos acreedores nada complacientes, dispuestos a recuperar sus recursos a cualquier precio; y sus efectos alcanzaron singular

dramatismo en el caso de Perú, que perdió en el trance el control sobre sus ferrocarriles. Casos parecidos se registraron, también, en Costa Rica y Honduras.

Tras la crisis se iniciaron las nada fáciles negociaciones de la deuda y los ferrocarriles asistieron a un impulso creador inusitado. El periodo de 1881-85 fue, con mucho, como ya pudimos comprobar, el más importante en la constitución de empresas de toda la historia del subcontinente; y de la mano de algunos gobernantes como Miguel Juárez Celman en Argentina y Porfirio Díaz en México, llegó un aire liberalizador que movió, en el primer caso, a la venta de las empresas del estado, recuperando las privadas las cotas de influencia más altas (más del 85% del total en 1900 para las empresas y una cifra semejante en 1890 para los km.), de toda su historia en términos absolutos y, en términos relativos, desde los años del ciclo inicial cubano.

A la altura de 1900 se había alcanzado, pues, la cota máxima de la presencia de los intereses privados en el sector ferroviario. Pero, con el cambio de siglo, se abrió una nueva etapa caracterizada por una presencia creciente y cada vez más activa del estado en estas actividades y que se prolongará nada menos que hasta 1990.

Durante este largo periodo de casi un siglo de duración pueden distinguirse con bastante claridad dos etapas de características y contenido diferentes, que tienen en los efectos de la Gran Depresión de los años treinta y los de la Segunda Guerra Mundial, su bisagra de separación.

Durante la primera, protagonizada, básicamente por Brasil y México, fueron los problemas derivados del pago de los intereses garantizados o consideraciones de estrategia político-económica en relación con el control de los grandes sistemas ferroviarios extranjeros, los factores que condicionaron la intervención del estado en detrimento de los intereses privados.

La segunda etapa va a venir condicionada por los efectos de la Segunda Guerra Mundial en un clima ideológico ya fuertemente favorable, no sólo a la intervención del estado, sino, también, a la asunción por parte de este de un activo protagonismo en la ordenación de lo económico, como en los casos de la región del Plata y de México.

El pago de la deuda por intereses garantizados a las compañías llegó a ser en Brasil, a finales de la década de los ochenta del siglo pasado, una pesada carga financiera que movió al gobierno brasileño a eliminar el régimen de garantías; y, como medio para ello, a rescatar, es decir, a indemnizar y hacerse con la propiedad de las compañías que disfrutaban de este privilegio. En 1902 culminó en Londres una operación que implicaba a diez compañías y más de 2.000 kilómetros de vía.

Diferente fue el caso mexicano, cuyo desenlace tuvo lugar durante el quinquenio siguiente. El ministro de Porfirio Díaz, Ives Limantour, inició una operación financiera de gran envergadura que culminó con el nacimiento de Ferrocarriles Nacionales de México. La empresa se constituyó como una gran entidad de capital mixto, con más de 10.000 km. de vía a su cargo y controlada por el gobierno que, sorprendentemente, avaló la deuda de los

accionistas privados con la garantía del estado, hecho este que llegaría a convertirse en una fuente inagotable de problemas años después, tras el triunfo de la Revolución.

Pero los casos citados estuvieron condicionados por razones muy alejadas y ajenas a las que rodearon las grandes nacionalizaciones de los años cuarenta y siguientes. Se produjeron en una situación en la que las propias empresas atravesaban por evidentes dificultades económicas - sobre todo las mexicanas -, y en un marco en el que, en principio, la idoneidad de la iniciativa privada para llevar a cabo la explotación estaba fuera de toda duda, salvo por lo que se refiere a los efectos perturbadores que las grandes corporaciones extranjeras nacidas de los procesos de consolidación habidos durante los años anteriores podían tener para el funcionamiento del sistema.

La marea nacionalizadora se fue generalizando durante los años siguientes, por la región andina y la Gran Colombia, hasta alcanzar su máximo en el quinquenio de 1916-20 presidido, por otra parte, por los efectos de la Primera Guerra Mundial, que paralizó la actividad expansiva en el sector ferroviario. Durante la década siguiente, hasta la Gran Depresión, tuvo lugar el último impulso creador de empresas, en un ambiente ya enrarecido, por algunas nacionalizaciones en los Andes y la Gran Colombia y por los primeros cierres de empresas.

A la altura de 1935, el número de empresas y de kilómetros de vía de titularidad pública rondaba ya el 30% en el conjunto del continente y era, por tanto, solo un poco inferior a lo que había sido durante la década de los años setenta del siglo XIX. Pero, a partir de ese momento, la situación dio un giro radical que dio al traste con la hegemonía casi secular de los intereses privados en el sector ferroviario.

El primer paso significativo con el que se abrió esta nueva etapa, lo dio el presidente Cárdenas en México con la “nacionalización verdadera” de Ferrocarriles Nacionales de México en 1937 que, habida cuenta de su considerable envergadura, supuso la equiparación del peso relativo de lo público y lo privado en lo concerniente a kilómetros de red controlados por ambos tipos de dominio. Aunque no por lo que se refiere al número de empresas que siguieron siendo mayoritariamente privadas.

El siguiente paso hacia el predominio de las empresas públicas, lo protagonizó la región del Plata, y estuvo estrechamente vinculado a los efectos financieros de la Segunda Guerra Mundial, en aquellos países (Argentina y Uruguay). La deuda británica en concepto de importaciones de alimentos durante la contienda y la negativa del Tesoro Británico de saldarla en metálico a los acreedores, dio origen a la conocida y debatida privatización protagonizada por Juan Domingo Perón, que afectó a las compañías de aquél origen que operaban en el país. A estas les sucedieron las de las compañías francesas y las de Uruguay. Con ello, y dada la notable magnitud de kilómetros implicados, los ferrocarriles en manos privadas en todo el subcontinente pasaron a suponer, solo, algo más del 15%. No obstante, el número de empresas de estas características siguió rondando el 50%.

Los grandes sistemas ferroviarios habían escapado ya de la esfera de lo privado y los nuevos procesos nacionalizadores que tuvieron lugar durante los quinquenios de 1956-60 (en

la Cuba de Fidel), y de 1971-75 - en este caso en la región andina -, terminaron por reducir, a la altura de 1990, el número de empresas privadas a algo menos del 14% y el de kilómetros al 1%.

Finalizaba así todo un ciclo ferroviario, dilatado y complejo, en el que la dialéctica de lo público y lo privado fue pasando por diferentes alternativas, pero que, salvo en periodos excepcionales, fue favorable, tendencialmente, a los intereses públicos. Y esto vale hasta la segunda mitad de la década de los ochenta de nuestro siglo. Entonces, los efectos de la gran crisis de la deuda sobre las economías públicas de la región, conjuntamente con los nuevos aires doctrinales neoliberales y con los crecientes déficits de las empresas ferroviarias, impulsaron nuevas políticas privatizadoras que comenzaron a hacerse realidad ya durante los segundos noventa y que hoy, cuando escribimos estas líneas, se han traducido ya en el nacimiento de una nueva generación de ferrocarriles cuyo destino habrá de escribirse durante el próximo siglo XXI.