

SEPARACION DE PANAMÁ: LA HISTORIA DESCONOCIDA

Intervención de especuladores norteamericanos en el proceso de Independencia
Por: OLMEDO BELUCHE



Contrario a lo usualmente afirmado por la historia oficial panameña, la separación de Panamá de Colombia en 1903 no fue producto de un movimiento genuinamente popular, ni de un anhelo liberador de los istmeños frente al "olvido" en que supuestamente nos tenía Bogotá.

El estudio documental de la época más bien demuestra una integración cultural y política de los panameños en el conjunto de la nación colombiana, incluso entre los sectores de la oligarquía comercial conservadora de la ciudad de Panamá, que sería agente de la conspiración separatista.

Las diversas crisis políticas producidas a lo largo del siglo XIX, expresadas en lo que nuestra historia llama genéricamente "actas separatistas" (1826, 1830, 1831, 1840-41, 1860), muchas veces han sido sacadas de su verdadero contexto para ser presentadas como expresiones de una nación en ciernes que viene a concretarse en 1903. Pero un repaso cuidadoso de los hechos que rodearon a cada una de esas coyunturas

muestra que, más que un proceso de conformación nacional diferenciado de Colombia, estos movimientos expresaron conflictos políticos (liberales vs conservadores), económicos (librecambismo vs proteccionismo) y administrativos (federalismo vs centralismo) (Beluche, 1999).

En Panamá, conocer y aceptar los verdaderos móviles y actores de la separación ha sido un parto que nos ha tardado cien años producir, pero al que están contribuyendo nuevas investigaciones recientemente aparecidas (Díaz Espino, 2003). Aunque hubo pioneros que desde hace décadas se atrevieron a señalar los hechos en toda su crudeza (Terán, 1976), sus trabajos fueron sistemáticamente ocultados y denigrados. También hubo historiadores extranjeros que abordaron objetivamente el acontecimiento, pero estos libros quedaron como material de especialistas y lejos del alcance del gran público (Lemaitre, 1971; Duval, 1973).

Los actores principales de este drama son: el expansionismo imperialista de Estados Unidos, expresado en su carismático presidente Teodoro Roosevelt; la quebrada Compañía Nueva del Canal, de capitales franceses, representada por Philippe Bunau-Varilla; en el centro de los hechos, el prominente abogado neoyorkino William N. Cromwell, verdadero cerebro de la separación y representante legal tanto de la Compañía Nueva del Canal como de la Compañía de Ferrocarril de Panamá; los agentes norteamericanos y panameños de la Compañía del Ferrocarril, como José A. Arango y Manuel Amador Guerrero y, por supuesto, el venal e inepto gobierno colombiano del vicepresidente José Manuel Marroquín.



"Fundadores de la República de Panamá", 1903.

A fines del siglo XIX, Estados Unidos iniciaba su proceso de expansión en el Caribe, desplazando de allí a sus otrora rivales: España e Inglaterra. A la primera le arrebató Cuba y Puerto Rico con la guerra de 1898; con la segunda firmó el Tratado Hay-Pauncefote en 1901, por el cual se reconocía la preeminencia norteamericana en la posible construcción de un canal por el istmo centroamericano. El canal era una necesidad lógica del desarrollo capitalista norteamericano, ya que era la única forma de integrar y comunicar sus costas atlántica y pacífica

En principio, la ruta privilegiada por Washington para construir este canal no era Panamá, sino Nicaragua, siguiendo el cauce del río San Juan hasta sus grandes lagos. Aquella parecía más factible y menos costosa, en especial si ya estaba el precedente del fracaso francés en la construcción del canal por Panamá.

Mediante el Convenio Salgar-Wyse (1878) una empresa francesa, encabezada por el ingeniero Fernando de Lesseps, había iniciado la excavación del canal en 1880. Esta primera empresa fracasaría ante las enormes dificultades tecnológicas, hacia 1888, dando paso a un nuevo intento con la Compañía Nueva en los años 90 del siglo XIX, que también fracasaría.

De manera que, para fines de 1901, la Comisión Walker del Congreso norteamericano, luego de estudiar ambas alternativas, se había pronunciado por la vía de Nicaragua, y el 18 de noviembre se firmó un tratado con ese país. ¿Qué motivó que dos años después Estados Unidos cambiara completamente de opinión?

La historia simplista narra que, en posteriores debates del Congreso, tanto Bunau-Varilla como Cromwell mostraron estampillas de correo nicaragüenses en las que se aprecian los volcanes de este país, y que los senadores norteamericanos, impresionados por la explosión del volcán Mount Pelée, que había borrado del mapa la isla de Saint-Pierre, y por una falsa noticia de la erupción del Momotombo, entonces se decidieron por Panamá.

Pero, ¿qué motivó al abogado Cromwell y al ingeniero francés Bunau-Varilla a intervenir tan activamente para convencer a los senadores de adoptar la ruta panameña? Lo que no se cuenta es que, ya para 1896, la Compañía Nueva del Canal, a través su presidente Maurice Hautin, dada la incapacidad para terminar el Canal de Panamá y ante la posibilidad de perder 250 millones de dólares en inversiones cuando expirara la concesión en 1904, había contratado a William N. Cromwell para convencer al gobierno norteamericano de comprarles sus propiedades.

Cromwell no se limitó al cabildeo para el que fue contratado, sino que inició un plan que denominó "americanización del canal", por el cual reuniría un grupo de notables empresarios de Wall Street que sigilosamente comprarían las devaluadas acciones del "canal francés" y las revenderían a su gobierno. Para ello, su bufete Sullivan & Cromwell estaba en una posición privilegiada, ya que contaba con clientes como el banquero J. P. Morgan, entre otros. El 27 de diciembre de 1899, Cromwell fundó la Panamá Canal Company of America, con 5.000 dólares de capital, emitiendo acciones por 5 millones, de las que participaron empresarios como J.P. Morgan, J. E. Simmons, Kahn, Loeb & Co., Levi Morton, Charles Flint, I. Seligman (Díaz Espino, 2003).

Este grupo influyó en el prominente senador y líder republicano Mark Hanna, quien actuó como vocero de la "causa panameña". Luego del asesinato del presidente McKinley, este grupo también convenció al presidente Teodoro Roosevelt, haciendo partícipes del negocio a Henry Taft, hermano del ministro de Guerra y futuro presidente William Taft, y al cuñado de Roosevelt, Douglas Robinson.

El traspaso de la Compañía Nueva, de manos francesas a las yanquis, tardó varios meses por la resistencia inicial de Hautin a renunciar por completo a la empresa y vender a muy bajo precio. Sin embargo, la adopción de la propuesta por Nicaragua en 1901 sirvió de acicate a los accionistas franceses que sacaron de en medio a Hautin, y nombraron vocero a Maurice Bo, director del banco Credit Lyonnais, y éste a su vez envió a Bunau-Varilla para negociar con los norteamericanos.

El negocio era redondo, se invirtieron 3.5 millones de dólares en las acciones de la Compañía Nueva, que fueron compradas en lotes pequeños, y se revenderían al gobierno norteamericano en 40 millones de dólares, obteniendo los inversionistas norteamericanos utilidades por cada acción por el orden del 1.233 %.

Por supuesto, concretar el negociado pasaba, primero, por convencer al gobierno y al Congreso de Estados Unidos de optar por Panamá; segundo, firmar un tratado con Colombia que autorizara a ese país para terminar la obra iniciada por los franceses. En enero de 1902, el senador John Spooner a instancias de Roosevelt presentó el proyecto de ley que autorizaba a su gobierno a negociar con Panamá y que anulaba la precedente Ley Hepburn, que favorecía a Nicaragua.

Ese año el esfuerzo se centró en negociar con Colombia el tratado, camino que estuvo lleno de dificultades, dada la actitud patriótica del negociador José Vicente Concha, que objetó reiteradamente aspectos leoninos del tratado propuestos por el secretario de Estado John Hay. Sin embargo, la presión norteamericana pudo más, forzando al gobierno del vicepresidente Marroquín a desautorizar reiteradamente a su embajador, el cual finalmente renunció. El camino quedó despejado para un acuerdo, firmado en enero de 1903 y que llevó el nombre de Tratado Herrán-Hay.

Pero este tratado cayó como una bomba en Colombia, y en Panamá por extensión. Mediante el acuerdo se segregaba una zona de 5 kilómetros a cada lado del canal, incluyendo ríos, lagos y los principales puertos, en la cual Norteamérica tendría plena jurisdicción. El "canal francés" sólo segregaba 200 metros a cada orilla sin menoscabo de la soberanía nacional. Además la compensación económica que se proponía (10 millones de abono y 250.000 dólares anuales) era evidentemente inferior a lo que ya el Estado colombiano recibía por los derechos del ferrocarril (250 mil dólares anuales) y otros tantos por uso de los puertos. Comparado con el Salgar-Wyse, el Herrán-Hay era totalmente inconveniente.

Había otro escollo: el tratado contemplaba el pago de 40 millones de dólares que Estados Unidos haría a la Compañía Nueva del Canal en compensación, pero esto era completamente ilegal, pues estaba claramente prohibido por la Constitución y por el propio Salgar-Wyse, que impedía a esta empresa traspasar sus propiedades a un gobierno extranjero. El Tratado Herrán-Hay nació, pues, condenado por la opinión pública colombiana y panameña, especialmente por el menoscabo de la soberanía.

El gobierno de Marroquín tuvo ante el Herrán-Hay una actitud incongruente: por un lado, había autorizado a su embajador Tomás Herrán a firmarlo; por otro, no puso empeño en defenderlo, especialmente ante el Congreso, que fue convocado en junio de 1903 para ratificarlo. Pero no era la soberanía lo que preocupaba al gobierno Marroquín, sino que se centró en tratar de recibir una tajada de los 40 millones que recibirían los accionistas de la Compañía "francesa". Sin saberlo Marroquín, creemos, con esta aspiración tocaba las fibras más sensibles de poderosos intereses norteamericanos, lo que les llevaría a secesionar al Departamento del Istmo, pues no estaban dispuestos a renunciar a su ganancia.

Cuando el Congreso colombiano cerró sus sesiones sin ratificar el tratado, a mediados de agosto, emitió una resolución que expresaba la esperanza de que en 1904, cuando las propiedades de la Compañía francesa hubieran pasado a Colombia, por expirar el contrato Salgar-Wyse, se estaría en mejores condiciones de negociar con Estados Unidos.

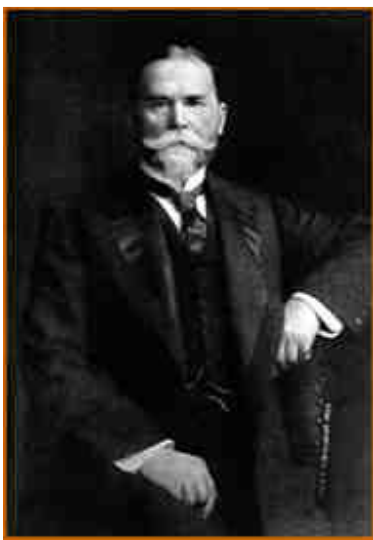
El razonamiento era simple, pero equivocado: en pocos meses quedarían fuera de la negociación los franceses, y podrían negociar directamente, sin un tercero de por medio, Bogotá y Washington. ¿Qué apuro podía tener Roosevelt, si hasta terminaría pagando menos, porque se podría ahorrar esos 40 millones? Era lógico, pero errado, porque Roosevelt y sus socios eran los reales beneficiarios de esos 40 millones, y no los franceses.

De ahí que el rechazo del Tratado Herrán-Hay por el Congreso colombiano desencadenara la trama de la "separación", que empezó a prepararse ante la eventualidad, desde junio o julio. William N. Cromwell hizo viajar a Nueva York desde Panamá al capitán J.R. Beers, agente de fletes de la Compañía del Ferrocarril de Panamá; se dice que se entrevistó en secreto (en Jamaica) con el abogado panameño de esta empresa, y prócer de la separación, José A. Arango; y finalmente recibió por dos meses, entre fines de agosto y fines de octubre, a Manuel Amador Guerrero, otro empleado y futuro primer presidente de la República de Panamá, para tramar los hechos del 3 de Noviembre.

La ganancia estimada propició que los accionistas norteamericanos de la "Compañía francesa del canal" invirtieran grandes sumas que sirvieron para pagar miles en sobornos que oficiaron de parteras de la nueva República, por supuesto, con el apoyo de varias cañoneras de la Armada que convenientemente Roosevelt envió a principios de noviembre para "tomar el Istmo". Lo demás es historia conocida.

Bibliografía:

1. BELUCHE, OLMEDO. 1999. *Estado, Nación y Clases Sociales en Panamá*. Pequeño Formato 115. Panamá: Editorial Portobelo.
2. BELUCHE, OLMEDO. 2003. *La verdadera historia de la separación de 1903. Reflexiones en torno al Centenario*. Panamá: ARTICSA.
3. DÍAZ ESPINO, OVIDIO. 2003. *El país creado por Wall Street. La historia no contada de Panamá*. Bogotá: Planeta.
4. DUVAL JR., MILES P. 1973. *De Cádiz a Catay. La historia de la larga lucha diplomática por el Canal de Panamá*. Panamá: Editorial Universitaria.
5. LEMAITRE, EDUARDO. 1971. *Panamá y su separación de Colombia*. Bogotá: Biblioteca Banco Popular.
6. TERÁN, OSCAR. 1976. *Del Tratado Herrán-Hay al Tratado Hay-Bunau Varilla. Historia crítica del atraco yanqui, mal llamado en Colombia la pérdida de Panamá y en Panamá nuestra independencia de Colombia*. Bogotá: Valencia Editores.



John Hay.
Secretario de Estado norteamericano.



Tomás Herrán.
Firmante del controvertido Tratado Herrán-Hay