

LA EXPROPIACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS EN MÉXICO

POR JESÚS SILVA HERZOG

Conferencia dictada por su autor en el Instituto de Negocios Públicos de la Southern Methodist University, Dallas, Tex., el día 29 de abril de 1938.

Desde el año de 1859 en que brotó el primer pozo de petróleo hasta la fecha, la industria petrolera ha ido desenvolviéndose sin interrupción y adquiriendo cada vez mayor importancia económica en todo el mundo. Un autor francés piensa que la industria del petróleo ha ganado el imperio de la política mundial y la soberanía de la paz y de la guerra; piensa que constituye el control sobre la organización mundial en sus más vitales resortes y que es el impulso vitalizador de nuestra civilización.

Evidentemente la lucha por el petróleo ha originado revoluciones y guerras internacionales; las empresas petroleras han formado unidades económicas con inmenso poder; hay trusts petroleros que son más fuertes que algunas potencias mundiales; la flota petrolera mundial se compone de 1,420 barcos con capacidad de 8 millones de toneladas, ocupando el primer lugar Inglaterra con 423 barcos y el segundo Estados Unidos con 385. El capital mundial invertido en el petróleo en el año de 1936 era calculado en 24, 380, 952, 000 de dólares, suma verdaderamente fantástica y en la que los Estados Unidos están representados con el 48.84%, Inglaterra con el 37.11%, Rusia con el 10.74%; lo que quiere decir que tres países, particularmente los dos primeros, dominan completamente en la más poderosa industria que en la actualidad existe.

La producción petrolera mundial fue en el año de 1901 de 167 millones de barriles, en 1913 de 383 millones, en 1920 de 693 millones y en 1937 de 2,022 millones, la producción más alta en toda la historia del petróleo.

Es dudoso que se encuentre alguna otra industria con tan notable y rápido ascenso en su desarrollo, la explicación está en que año tras año se utiliza más el petróleo para mover las máquinas de la gigantesca industria contemporánea. En 1914 no había sino 2 millones de automóviles en el mundo, en 1931 ya había 25 millones y en la actualidad probablemente pasan de 40 millones —yo no he tenido a la mano las estadísticas correspondientes al 1° de enero de 1938—. En 1910 solamente el 1.19% de los barcos usaban petróleo y en la actualidad los que lo usan ya son alrededor del 50%. Según algunas fuentes informativas que he tenido a la vista el capital de la Royal Dutch es de 700 millones de dólares y el de la Standard Oil de New Jersey, en 1930, de 1,187 millones de dólares. Las utilidades de 9 compañías que forman parte de la Standard Oil en el mismo año de 1930 fueron de 223 millones de dólares.

De conformidad con datos publicados en el Boletín del National City Bank correspondiente a abril de 1937, las utilidades netas de las principales corporaciones petroleras americanas en el año de 1936 fueron de 135 millones de dólares. La Standard Oil, el trust petrolero más grande del mundo, tiene en conjunto un capital de 4,000 millones de dólares.

La producción de petróleo en México de 1901 al 31 de diciembre de 1937, ha sido de 1,865,609,081 barriles de petróleo con un valor en dólares de 1,691,608,334. Puede asegurarse sin temor de cometer equivocación alguna que las utilidades de las empresas petroleras que han venido operando en México desde principios del siglo, pasan en conjunto a 1,000 millones de dólares, suma que puede no ser impresionante en un país del vigor económico de los Estados Unidos, pero que para México resulta algo extraordinario y hasta un poco fantástico. También puede asegurarse, tomando en consideración el examen de numerosos datos, que desde hace muchos años las compañías petroleras que operaban en México, habían recobrado el capital inicial invertido.

Antes de la expropiación el capital de las empresas petroleras establecidas en México era en cifras muy aproximadas de 360 millones de pesos, de los cuales como el 49% era capital inglés, el 42% capital norteamericano, muy cerca del 2.5% capital mexicano y el resto de diversas nacionalidades. Es de interés hacer notar que el capital invertido a que arriba se hace referencia, es decir el capital invertido antes de la expropiación, era de 100 millones de dólares y que las utilidades han superado ya diez veces por lo menos el capital invertido en 1936. Este simple dato, aun cuando claro está podría prestarse a numerosas consideraciones, da una idea del buen negocio que en México ha sido el petróleo.

Todo lo que llevo dicho hasta este momento debe considerarse como breve introducción al tema principal de la presente conferencia y como antecedente indispensable para entender el problema suscitado recientemente en mi país.

A fines del año de 1936 los trabajadores de la industria petrolera presentaron a las compañías un proyecto nuevo de contrato colectivo de trabajo. Debe aclararse que hasta entonces cada compañía tenía celebrados contratos de trabajo con sus trabajadores y que al formarse una sola agrupación de trabajadores en toda la industria, éstos, obrando de acuerdo con la Ley del Trabajo de México, presentaron el citado proyecto de contrato colectivo.

Las compañías petroleras estuvieron de acuerdo en celebrar ese contrato colectivo con sus trabajadores, pero no lo estuvieron en cuanto al monto de las prestaciones que el proyecto inicial de contrato exigía. En el mes de noviembre del citado año de 1936, las dificultades de las empresas con sus trabajadores se

agudizaron en forma tal que estuvo a punto de estallar una huelga general en toda la industria del petróleo. El gobierno dándose cuenta de que una huelga petrolera significaba la paralización de servicios vitales para la economía de la República, intervino en el conflicto y logró que empresas y trabajadores estuvieran de acuerdo en celebrar una Convención obrero - patronal durante 120 días, a fin de discutir el proyecto de contrato de trabajo presentado y ver si era posible que las partes llegaran a un acuerdo satisfactorio. La Convención inició sus trabajos pocos días después, y aún cuando representantes del Gobierno estuvieron presentes en la sesión y trabajaron afanosamente porque empresas y obreros llegasen a un acuerdo y resolvieran definitivamente sus dificultades, no fue posible lograrlo y la Convención se dio por concluida a principios de mayo de 1937 sin que se hubiera obtenido durante las pláticas ningún resultado satisfactorio, sin que siquiera se hubieran aproximado un poco las partes en conflicto. Puede decirse que la situación a principios de mayo de 1937 era idéntica a la de fines de noviembre de 1936. Hay observadores de esa etapa de los acontecimientos que aseguran que en las discusiones pudo advertirse el poco interés de las compañías para llegar a un acuerdo con sus trabajadores.

Como resultado de los acontecimientos a que antes se hace referencia, el Sindicato de Trabajadores Petroleros amenazó con la huelga a las compañías; y, no obstante la intervención del Gobierno y la personal del General Cárdenas, Presidente de la República, la huelga no pudo ser evitada y estalló al fin en los últimos días del mes de mayo del año próximo pasado.

Durante la huelga se celebraron numerosas pláticas entre trabajadores y empresas, muchas veces con la intervención del Gobierno Federal, intervención amistosa, sin que se hubiera llegado a ningún resultado práctico. Mientras tanto el petróleo y la gasolina iban faltando en distintos lugares de la República y esa falta significaba la paralización de la vida económica de México. Después de diez días de huelga la situación era ya positivamente crítica e insostenible y no se veía ninguna solución próxima al grave conflicto.

Las compañías aseguraban siempre que les era imposible cumplir con las demandas de sus trabajadores, que estas demandas eran excesivas y que sobrepasaban su capacidad económica. No obstante, las empresas llegaron a ofrecer para resolver el conflicto un aumento anual en prestaciones a sus trabajadores de 14 millones de pesos, los obreros de las compañías no estuvieron conformes con esa oferta; mas al comprender sus dirigentes que las empresas no irían más allá de lo ofrecido y que por otra parte no era ya posible mantener por más tiempo la huelga, porque ello significaba un problema para la sociedad, cada vez más grave, resolvieron cambiar de táctica planteando ante la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, un conflicto que la Ley denomina “de orden económico”, lo que trajo

como resultado la suspensión de la huelga y la reanudación de los trabajos en campos petroleros, en refinerías y oleoductos.

Debo explicar a ustedes que en la Ley del Trabajo de México cuando existe un conflicto y el capital y el trabajo no llegan a un acuerdo, porque la empresa interesada afirma que no tiene capacidad económica para acceder a las demandas de los obreros, entonces se ofrece la posibilidad de que cualquiera de las partes plantee el conflicto de orden económico, a fin de que la autoridad, en este caso la Junta de Conciliación y Arbitraje, designe peritos que analicen las condiciones económicas de la empresa e informen a la misma Junta acerca de si puede o no acceder en todo o en parte a lo solicitado por sus trabajadores.

Planteado el conflicto de orden económico por los trabajadores petroleros, ya que las empresas aseguraban no poder acceder a sus demandas por incapacidad económica, la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje designó una Comisión de Peritos formada por el Subsecretario de Hacienda, por el Subsecretario de Economía y por mí. Esta Comisión se puso inmediatamente a trabajar, designó en el acto a un centenar de auxiliares porque el informe debía rendirse a la mayor brevedad; analizó los libros de contabilidad de las empresas, sus contratos de ventas de petróleo, la situación mundial de los mercados, los antecedentes históricos de la industria, sus condiciones técnicas, el problema de los transportes, la situación económica existente entre empresas y trabajadores, en fin todos los aspectos necesarios para hacer un estudio completo del conflicto y poder informar acerca de si las empresas podían o no acceder a las demandas de sus obreros. Estas demandas por cálculos que hicieron los Peritos, ascendían a una suma que significaba un aumento en los gastos de las compañías en 1936 sobre 90 millones de pesos al año.

El informe fue rendido con toda oportunidad y fue un estudio detallado y voluminoso de más de 2,500 páginas. La conclusión final a que en el mismo informe se llegó fue la siguiente: “Las compañías petroleras demandadas han obtenido en los tres últimos años (1934-1936) utilidades muy considerables; su situación financiera debe calificarse de extraordinariamente bonancible y, en consecuencia, puede asegurarse que sin perjuicio alguno para su situación presente ni futura, por lo menos durante los próximos años, están perfectamente capacitadas para acceder a las demandas del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana, hasta por una suma anual de alrededor de 26 millones de pesos”.

Para que ustedes se den cuenta exacta del problema debo informarles lo siguiente: las compañías erogaron en el año de 1936, en toda clase de prestaciones a sus trabajadores 49 millones de pesos. En el año de 1937 la suma anterior, por concesiones otorgadas a principios del año por las compañías a sus obreros, había ascendido a 55 millones de pesos; por otra parte, las compañías ofrecieron durante la huelga aumentar sus gastos en beneficio de los trabajadores en 14 millones de pesos,

lo cual quiere decir que las compañías estaban dispuestas a erogar en mayo de 1937, 69 millones de pesos al año.

Ahora bien, los Peritos consideraron que las compañías podían aumentar sus gastos en una suma de alrededor de 26 millones de pesos, pero debe advertirse con toda precisión que este aumento de 26 millones de pesos no se aconsejaba que fuese sobre la situación de 1937 sino sobre la de 1936, es decir los Peritos opinaron que a la suma de 49 millones erogada en 1936 había que agregar 26 millones, o sea 75 millones en vez de los 69 que ya las empresas estaban dispuestas a dar. En consecuencia, resulta que lo que los peritos aconsejaban fue únicamente un aumento de 6 millones de pesos, alrededor de 1,600,000 dólares sobre lo que las empresas estaban dispuestas a erogar, y no es por demás hacer notar que se trataba de unidades económicas con un capital de 100 millones de dólares.

Los peritos no pudieron aceptar los datos de la contabilidad de las compañías, muy particularmente de la Compañía Mexicana de Petróleo “El Águila”, subsidiaria de la Royal Dutch, no podían aceptar como verdad esa contabilidad porque encontraron que en numerosos casos había ocultación de utilidades, seguramente con el propósito de eludir el pago de impuestos.

No es posible dentro de los límites de una conferencia, hacer una explicación detallada de la diferencia entre las utilidades que los peritos encontraron que las compañías habían obtenido en los años de 1934, 1935 y 1936 y las que la contabilidad de las compañías expresaba, no es posible porque sería una cuestión demasiado larga y un tanto aburrida; sin embargo, es tal vez necesario explicar algo de las diferencias más importantes, pues mientras la contabilidad de las empresas anotaba utilidades anuales, promedio 1934-1936, de alrededor de 22 millones de pesos, los peritos encontramos que esas utilidades se elevaron a 55 millones.

La más impresionante de las diferencias encontradas y seguramente la más discutida es la derivada del precio a que la compañía de petróleo “El Águila” afirmaba vender sus productos y las cotizaciones del mercado que en periódicos especializados encontraron y tomaron en cuenta los peritos. Pero cabe hacer un poco de historia. En el informe que en el mes de junio de 1928 rindieron los directores de dicha compañía a sus accionistas; se dice lo que textualmente me voy a permitir leer a continuación:

“Following the example of other Companies trading internationally, the Directors, as already announced, after serious consideration decided to advise Shareholders to agree to a transfer of certain of its assets, all situate outside México, to a Canadian Company in exchange for shares in that Company, with a view to overcoming the difficulties of multiple taxation.

At a General Meeting of the Shareholders held on 28th February, 1928, the Directors' proposal was adopted and the effect may be stated shortly as follows:

- “a) The Share Capital of the Company was reduced from a nominal value of \$10 per share to \$4 per share, or a total reduction of \$106,378,746 by the distribution amongst the Shareholders of shares of the Canadian Company of a may be stated shortly as follows:
- “b) The Canadian Company acquired the Company's interests in (a) The Eagle Oil Transport Company, Limited, (b) Anglo-Mexican Petroleum Company, Limited, and (c) Arend Petroleum Maatschappij, also (d) certain Sterling Loans to certain of these Companies, and (e) British Government Securities and Cash in England.
- “c) The Canadian Company also took over the benefits of and the obligations under various Agreements between the Company and the above-mentioned Companies.
- “d) It is the intention that, in the future, the Company will confine its activities to México, all operations elsewhere being undertaken by the Canadian Company.
- “e) Reciprocal guarantees (and rights of exchange of shares for a limited period) have been entered into between the Company and the Canadian Company, and the result of the arrangement generally is that so long as the holders of Participating Preference Shares and Ordinary Shares of the Company continue to hold their shares in both Companies their individual position in the future will correspond as far as possible with their position in the past.”

El único impuesto existente en México a que pudo haberse hecho referencia es el Impuesto sobre la Renta que grava las utilidades. Por lo tanto, los directores de la Compañía Mexicana de Petróleo “El Águila”, al hablar un poco con eufemismo de eludir las responsabilidades derivadas del pago de múltiples impuestos, se referían a un sólo impuesto, al de la Renta, y lo que trataron de hacer y lo hicieron en verdad desde entonces, fue transferir sus utilidades de México a Inglaterra.

“El Águila” vendió todo su petróleo en el año de 1936 a la Eagle Oil and Shipping Co., que es parte de la Canadian Eagle Oil, y le vendió el petróleo a 2.07 pesos el barril con un descuento adicional del 5%, es decir, vendió o dijo que vendió a 1.96 pesos en números redondos; en tanto que una empresa norteamericana subsidiaria de la Standard Oil, la Huasteca Petroleum Company, vendió ese año su petróleo a 3.19 pesos. Además hay que agregar que las cotizaciones para el petróleo libre a bordo en Tampico, cotización del International Petroleum News fueron para ese año de 3.28 pesos en promedio.

La Comisión de peritos en vista de todos los datos que tuvo en su poder, consideró que no podía aceptarse como verídico que “El Águila” realmente vendiera su petróleo a un precio tan notoriamente bajo y llegó a la conclusión de que lo que ocurría era simplemente un traslado de utilidades.

Podría seguir exponiendo a ustedes ejemplos de ocultación de las ganancias de las compañías petroleras, pero sería abusar de la atención que se me presta y de la hospitalidad que se me brinda.

La Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, estudió durante cuatro meses el informe de los peritos y las objeciones que presentaron tanto las empresas como los trabajadores; después de ese estudio dictó su laudo de acuerdo con la Ley y aceptando casi en su totalidad las opiniones de los peritos, cubriendo al mismo tiempo en el laudo, aquellos puntos del conflicto no estrictamente económicos y acerca de los cuales los peritos no habían expresado opinión alguna.

Las empresas petroleras manifestaron públicamente que estaban imposibilitadas para cumplir con el laudo de la Junta, porque entre alguna otra causa estaba la de su incapacidad para pagar los 26 millones, o sea para pagar los 1,600,000 dólares más, en comparación con lo que ellas habían ofrecido durante la huelga de mayo de 1937. Las compañías acudieron a la Suprema Corte de Justicia de la Nación, la que después de estudiar el problema planteado pronunció su sentencia confirmando el laudo dictado por la Junta Federal de Conciliación.

Parece oportuno hacer notar aquí que desde el mes de octubre de 1937 cuando las empresas se enteraron de que el laudo de la Junta era adverso a sus intereses, iniciaron una ofensiva financiera en contra del Gobierno de México procurando aumentar enormemente y de manera artificial, por una serie de maniobras, la demanda de dólares para así disminuir la reserva monetaria del Banco de México que es un Banco Central encargado de regular los cambios con el exterior. Estas maniobras de las empresas petroleras llegaron a reducir la reserva hasta cerca de los límites que la Ley fija como cantidad mínima que debe existir.

Al venir el fallo de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, las compañías manifestaron que no podrían cumplirlo, alegando principalmente su incapacidad económica para pagar los 26 millones de pesos de aumento en comparación con sus erogaciones de 1936, o sea la diferencia de 1,600,000 dólares en comparación con lo que ellas mismas habían ofrecido en mayo de 1937. Las compañías petroleras se declaraban en rebeldía al negarse a acatar una sentencia emanada de la suprema autoridad judicial de la República. Y yo pregunto señoras y señores, ¿Qué ocurriría en los Estados Unidos si alguna o algunas empresas extranjeras se negasen a acatar, después de haber agotado todos los recursos legales, el fallo de la Suprema Corte de Justicia de esta nación? ¿Qué pensaría el pueblo de este país de tamaño desobediencia y desacato?

El Gobierno de México, todavía después del fallo de la Suprema Corte trató de buscar una solución. Las compañías petroleras llegaron a ofrecer hasta 24 millones de pesos, el problema en un momento dado dependía tan sólo de una suma de alrededor de 500,000 dólares.

Por otra parte, al negarse las compañías a cumplir con el fallo de la Corte, los trabajadores, haciendo uso de un derecho legítimo, promovieron la cancelación de los contratos existentes en vista de que las compañías se negaban a cumplir con el laudo contrato de trabajo fijado por la Junta y ratificado por la Suprema Corte. La autoridad judicial tuvo que declarar rotos los contratos, e inmediatamente, para obligar a las compañías a firmar uno nuevo, los trabajadores declararon la huelga general en toda la industria.

Claro está que muchos de ustedes no habrán encontrado una explicación clara de por qué las compañías petroleras se mostraban tan intransigentes; de por qué ya en los últimos momentos no cedieron con oportunidad habiendo como había una diferencia de sólo 500,000 dólares al año entre lo que ellas ofrecían y lo que el laudo había determinado. Mi opinión sobre este asunto es la siguiente: A las compañías no les importó nunca en realidad el pago de las sumas por el laudo señaladas, lo que a las compañías les importaba, era no aceptar que se estableciera en la América Latina el precedente de que se interviniera en sus finanzas por medios legales o de cualquier otra índole, no estaban dispuestas a admitir que un gobierno de país débil fijara normas en la economía de las empresas petroleras, que forman parte de unidades económicas inmensamente ricas o inmensamente fuertes.

¿Y qué podía hacer el Gobierno de México ante la situación que se había creado?. Por una parte las compañías habían, en primer lugar iniciado una ofensiva financiera en contra del Gobierno, y en segundo se habían declarado en rebeldía en contra de la autoridad judicial suprema de la nación; por la otra, los trabajadores habían declarado la huelga y se presentaba el peligro de la falta de petróleo y gasolina, artículos absolutamente indispensables, como todos lo saben, para el

desarrollo normal de la vida económica moderna. El Gobierno de México tuvo que tomar una resolución drástica y decisiva. Las compañías después de haber declarado su negativa a acatar la sentencia de la Corte, habían dicho enfáticamente que al Gobierno le tocaba dar el siguiente paso, y el Gobierno tuvo que dar ese paso; más en el preciso momento en que estaba dándolo, es decir, cuando el Presidente de la República anunciaba públicamente a través de todas las estaciones de radio de México que las compañías iban a ser expropiadas, entonces dijeron al fin que sí podrían pagar los dispendios 26 millones. Su oferta última llegó demasiado tarde.

La Ley de expropiación autoriza al Gobierno a expropiar los bienes de una industria por causas de utilidad pública, cuando ocurren o pueden ocurrir sucesos de indiscutible gravedad; entonces ante la situación planteada, el Gobierno se vio obligado a expropiar los bienes de las compañías petroleras, las que desde hacía ya muy cerca de 40 años habían venido obteniendo utilidades que año tras año exportaban, dejando tan sólo en México el pago de impuestos que siempre discutieron centavo a centavo y el pago de salarios que también discutieron y escatimaron.

Las compañías petroleras que como se dijo en otra parte de la presente conferencia, obtuvieron utilidades que sobrepasan de mil millones de dólares, al irse no dejaron en México ni una sola obra de cierta importancia en beneficio del pueblo mexicano. Por eso ese pueblo no solo no ha sentido su partida sino que la ha celebrado con alegría, como el primer paso a favor de su verdadera independencia.