

Historia de la Expropiación de las Empresas Petroleras

Páginas sobre una epopeya: la expropiación petrolera

Como Vicente Lombardo Toledano y muchos otros mexicanos distinguidos, Jesús Silva Herzog estuvo muy cerca del general Lázaro Cárdenas durante los momentos dramáticos de la expropiación petrolera. No sólo fue un digno asesor sino un cronista puntual de los sucesos. Historiador y hombre de ideas, don Jesús escribió mucho e intensamente sobre el conflicto. Sin duda sus mejores páginas, las escritas sobre el suceso del 18 de marzo de 1938, fueron de su autoría. En 1947, publicó un libro fundamental para la comprensión y memoria del suceso: *Historia de la Expropiación de las Empresas Petroleras*. De esa obra extraemos un capítulo, el final, "Después de 1940", quizá valga la pena releerlo para mejorar el nivel del debate que hoy se da sobre el tema. Es necesario, dicen muchos participantes, que la explotación petrolera se abra a la inversión privada, extranjera o nacional, y Cárdenas no estaba cerrado a ella. Pero lo que él podía ver era una empresa nacional y nacionalista indispensable proteger en aquel entonces, cuando todavía existía la utopía marxista, la riqueza del país y de este modo tomó un carácter cerrado y en manos del Estado. Los tiempos han cambiado radicalmente. La discusión debe ser, desde luego, más profunda. Pero para ello es necesario conocer todo aquello que rodeó a la célebre expropiación del petróleo, una hazaña impresionante, llevada a cabo por el mejor de los mandatarios que México ha tenido en más de un siglo: el general Lázaro Cárdenas.

El Búho

Después de 1940

Algo más de once años después de publicar el libro de donde se han tomado los tres capítulos anteriores, dicté una serie de conferencias en El Colegio Nacional, precisamente durante el mes de agosto de 1952. De esas conferencias tomo aquí la que me parece que complementa el capítulo titulado "La lucha de las empresas en contra de México", que al mismo tiempo que es en parte algo así como un resumen del mismo, contiene nuevos datos, particularmente en relación con el pago a las compañías expropiadas. En la conferencia precitada dije lo que textualmente se copia a continuación:

"Recuérdese que en la parte final de la conferencia pasada se hizo notar que unos cuantos días después de la expropiación, la situación era bastante difícil porque habían se marchado de México los técnicos; porque no teníamos carros-tanque suficientes para el transporte de petróleo; porque no teníamos barcos para llevar el combustible a la zona occidental de nuestro país. Recuérdese también que se dijo que no obstante tamañas dificultades y que fue menester ascender a generales a los sargentos; que fue necesario mover los carros-tanque, gracias a la cooperación entusiasta del personal ferrocarrilero, con la mayor celeridad posible, que no obstante todo esto hubo gasolina, diesel oil y petróleo crudo

Para la memoria histórica

(Archivo coleccionable)

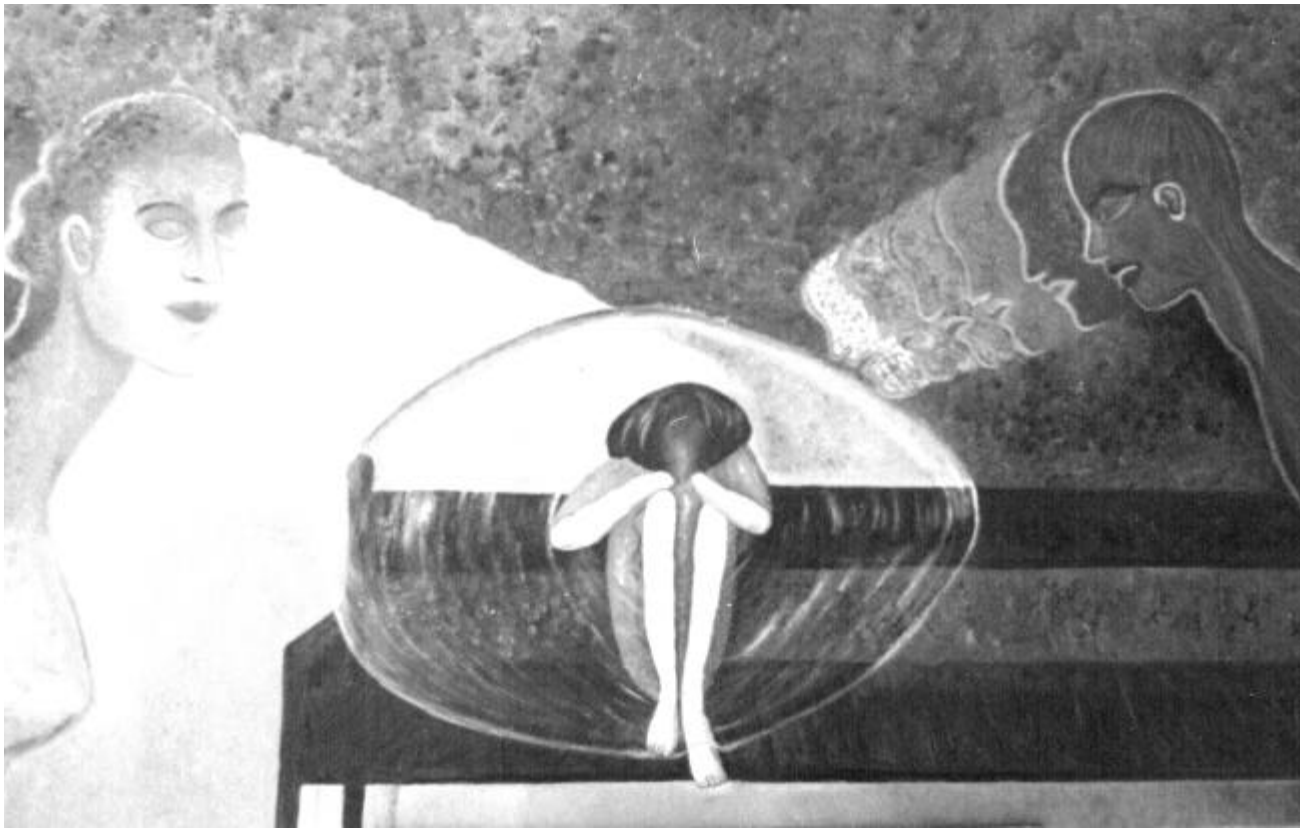
JESÚS SILVA HERZOG

en todo el país. Fue un esfuerzo verdaderamente titánico, un esfuerzo heroico de parte de esos sargentos ascendidos a generales de división, de los empleados de los Ferrocarriles Nacionales, de todos los que con pasión fervorosa se afanaron por sacar a flote la industria petrolera que en una forma inesperada, de manera repentina, había pasado a manos de los mexicanos.

Pero ésas fueron dificultades interiores que afortunadamente se fueron venciendo con increíble oportunidad. Las dificultades que nos vinieron del exterior fueron mucho mayores. Desde luego, las grandes empresas iniciaron un boicot total en contra de México. Las grandes empresas amenazaron con su inmenso poder financiero, a todas las compañías que hubieran podido comprarnos petróleo; amenazaron al mismo tiempo a todas las empresas productoras de maquinaria y de refacciones indispensables a la industria petrolera. De modo que el plan de la Standard Oil Co. de New Jersey, de la Sinclair, de la Standard Oil Co. de California, de la Royal Dutch Shell, fue estrangular la industria petrolera mexicana por medio de ese tremendo e injustificado boicot.

Logramos al principio vender algunas cantidades apreciables de asfalto y petróleo a Holanda y a Francia; pero al llegar las mercancías a los puertos de Francia y Holanda, fueron embargadas por gestiones de las empresas, asegurando a los tribunales de los países citados que se trataba de petróleo robado y que debía entregarse a sus legítimos propietarios.

Por supuesto que eso nos hizo grave daño, porque aun cuando a la postre México ganó los juicios en estos dos países, es obvio que perjudicaron la posibilidad de nuevas ven-



Marcela del Río

tas, ya que los compradores en potencia supusieron en aquellos meses dramáticos que de comprar petróleo a México sufrirían los retardos inevitables, consecuencia de posibles litigios.

En el puerto de Mobile, Alabama, se encontraba el barco San Ricardo que había pertenecido a la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila. Este barco, que se hallaba en reparación, tratamos de recuperarlo. Se inició un juicio; establecimos un Consulado en la población referida; nombramos abogados, y después de numerosas gestiones judiciales, México otra vez ganó el pleito y fue posible enviar marinos mexicanos a recibir el San Ricardo, el cual, como ya se dijo, se bautizó con el nombre de 18 de Marzo. Así es que ya avanzado el año de 1938, contábamos con algunos carros-tanque más, adquiridos de emergencia, y contábamos también con dos navíos petroleros: el Cuauhtémoc, que ya referí habíamos comprado a Cuba, y el San Ricardo transformado en el 18 de Marzo, un barco viejo de alrededor de 20 años de vida, pero con capacidad para transportar diez mil barriles.

No nos vendían materiales, no podíamos en esos primeros meses realizar con facilidad ventas. La falta de materiales, la falta de piezas de repuesto, fue subsanada por esa habilidad

mexicana cualidad de los pueblos pobres para ser buenos remendones, capaces de improvisar una pieza complicada producida en una fábrica moderna, con unos cuantos elementos de herrería primitiva.

No fue sólo el boicot lo que nos causó grave daño, fue además la campaña de prensa iniciada en periódicos norteamericanos y europeos con inquina inaudita.

México era presentado a los lectores de numerosos rotativos, de revistas semanarias, de publicaciones mensuales, con los colores más sombríos. Éramos un país de ladrones, nos habíamos robado el petróleo y estábamos incapacitados para pagar los bienes de que nos habíamos apropiado, y no sólo no podíamos pagar, sino que además no queríamos pagar.

La Standard Oil Co. de New Jersey auspició la publicación de una revista que se llamó The Lamp. En esa revista se decían las mayores enormidades respecto a nosotros; se hablaba de que las compañías norteamericanas habían sido expropiadas de bienes por un valor de dos mil millones de dólares y que lógicamente México se hallaba incapacitado para pagar esa suma. En otros periódicos se reducía la cantidad a cuatro cientos cincuenta millones de dólares. En The Lamp se publicaban

caricaturas insidiosas, que el propio Embajador de los Estados Unidos en México, Joseph Daniels, calificó de repulsivas. Y aun a publicaciones serias y de prestigio llegó el dinero corruptor de la Standard Oil Co. En la revista *The Atlantic Monthly* del mes de julio de 1938, se publicó un artículo conteniendo una cantidad inconcebible de calumnias y embustes. Por ejemplo, se afirmó en ese artículo que el petróleo que no podíamos vender corría en arroyos hacia el mar; que habíamos rentado puertos marítimos a los japoneses, y que habíamos alquilado aeródromos a los fascistas. Se trataba de crear una psicosis en el pueblo norteamericano para que apoyara la petición que en repetidas ocasiones hacían los representantes de las empresas ante el Departamento de Estado para que se declarara la guerra a México.

Aquí, en esta ciudad, también apareció una revista mensual con el título de *El Economista*, pagada por las empresas petroleras, dirigida seguramente por un mexicano equivocado y de la cual fueron redactores mexicanos equivocados también; y estoy haciendo, lo confieso, un enorme esfuerzo para suprimir adjetivos que me nacen de adentro para calificar con energía a tales individuos.

Naturalmente, las gestiones de los petroleros ante el Departamento de Estado tuvieron alguna influencia; pero no lograron lo que deseaban: una declaración de guerra. Era Presidente de los Estados Unidos Franklin Delano Roosevelt, que conocía bien los manejos de esas empresas; conocía bien la política de ellas en su propio país. Sin embargo, el 26 de marzo de 1938, el señor Huil, entonces Secretario de Estado, envió una nota a nuestro gobierno preguntando cómo íbamos a pagar a las empresas expropiadas y cuándo íbamos a pagar. Además se recordaba en forma agria la falta de pago de indemnizaciones por las tierras expropiadas a ciudadanos norteamericanos, resultado de la reforma agraria. El gobierno de México contestó que el Secretario de Hacienda esperaba a los representantes de las compañías petroleras para fijar el monto del pago por la expropiación, previo avalúo de los bienes de las empresas. Ninguna de las empresas, en aquellas semanas, se presentó a discutir con el representante del Gobierno Federal.

El gobierno norteamericano tomó esta posición bien definida desde un principio: reconoció la legitimidad del acto expropiatorio; consideró que México había realizado tal acto de acuerdo con sus leyes; pero en no pocas ocasiones insistió en que el pago debía ser justo y pronto.

Así las cosas, nos llegó el 9 de abril de ese mismo año de 1938, la nota de protesta del gobierno inglés. La Compañía

Mexicana de Petróleo El Águila, según lo referí en ocasión pasada, acerca de la cual decía su gerente que era una empresa mexicana, resultó lo que ya todos sabíamos: era compañía predominantemente de capital inglés y en la que, según Daniels, tenía buen número de acciones el gobierno de su Majestad. La nota de Inglaterra estaba escrita en un tono que se apartaba del lenguaje diplomático; se le echaba en cara a México el no haber pagado una suma de algo más de trescientos mil dólares a Inglaterra. Nuestro gobierno entregó inmediatamente un cheque por la suma reclamada al Ministro inglés, y le recordó a Inglaterra que México no era el único país que se hallaba en demora en cuanto el pago de sus deudas; que había otros, más poderosos, que no habían cumplido sus compromisos, aludiendo a la falta de pago de Inglaterra de ciertas deudas a Norteamérica. El 13 de mayo de 1938 se notificó al Ministro inglés Mr. O'Malley que México, en vista de la actitud poco amistosa de Inglaterra, había cerrado su Legación en Londres. El Ministro O'Malley no tuvo más remedio que marcharse del país.

Por otra parte, en los periódicos de los Estados Unidos se hablaba de que pronto estallaría, o había estallado ya en México, una revolución que daría al traste con el gobierno del general Lázaro Cárdenas. Algunos han afirmado que agentes de las compañías petroleras tuvieron conversaciones con el general Saturnino Cedillo. El Embajador de los Estados Unidos en México, en su libro titulado *Diplomático en mangas de camisa*, se inclina a creer que hubo tales conversaciones. Afortunadamente la rebelión cedillista abortó gracias a que el general Cárdenas se presentó en San Luis Potosí, se lanzó a la boca del lobo en su tren presidencial con una veintena de soldados, y con su prestigio moral y su indiscutible valor deshizo la rebelión cedillista.

Varios meses después de la expropiación, las compañías petroleras enviaron al abogado Richberg a conversar sobre el problema con las autoridades mexicanas. El abogado Richberg, se reunió por segunda vez con el Presidente Cárdenas, en la ciudad de Saltillo, e hizo, entre otras, las siguientes proposiciones para que se estableciera la paz entre compañías y gobierno: el gobierno de México devolvería los bienes expropiados a las compañías; éstas explotarían el petróleo de México durante cincuenta años, y el gobierno de México se comprometería a que no se elevaran los salarios de los trabajadores durante ese lapso y a no subir los impuestos. Por supuesto que México declinó "tan generoso ofrecimiento".

Pero ¿qué podemos decir respecto a las ventas? El boicot fue efectivo durante las primeras semanas. Afortunadamente no sólo existe la lucha de clases, la lucha de los de abajo en contra de los de arriba, sino que en la estructura económica predominante en los países de civilización occidental, hay también lo que yo he llamado la lucha horizontal. Los capitalistas luchan en contra de los capitalistas, los industriales en contra de los industriales, los comerciantes en contra de los comerciantes. En fin, eso que se llama competencia. Owen decía: la competencia es la guerra y el beneficio es el botín.

Pues bien, gracias a la competencia, gracias a esa lucha horizontal, empezó la industria petrolera mexicana a tener clientes. El primer cliente que tuvo fue Stendrup and Company, que nos compró una cantidad pequeña de asfalto. Más tarde, vendimos petróleo a la Eastern State Petroleum Co. de Houston, una compañía refinadora que se hallaba en condiciones económicas muy lejos de la bonanza. De todos modos en aquellos meses nos ayudó en forma considerable y vendimos petróleo para ser refinado en Houston, consiguiendo después de numerosos trabajos y a precios por encima de los del mercado, que algunos armadores nos alquilaran barcos para transportar ese petróleo y también para enviar productos de la industria a la costa occidental, teniendo estos barcos que ir por el Canal de Panamá y hacer un largo recorrido. No había otro camino.

El gobierno quiso desde un principio vender el petróleo a las democracias. Se envió a Francia al señor don Eduardo Villaseñor, entonces Subsecretario de Hacienda, con el objeto de conseguir que el gobierno francés comprara nuestros productos. Villaseñor luchó durante varias semanas. El gobierno francés temía las represalias de las compañías, y sobre todo no quería ponerse en mal con el gobierno de Inglaterra. Villaseñor puso una carta a las autoridades francesas haciéndoles ver que si México no podía vender petróleo a las democracias, lo que era su vehemente deseo, se vería obligado a venderlo a las potencias del Eje, porque no podía tirar su petróleo al mar. Y agregaba Villaseñor en su carta, en un párrafo profético, que al venderle petróleo a Alemania, el petróleo de México podía servir para que los aviones alemanes y los tanques atacaran al ejército y al pueblo francés. Villaseñor no tuvo éxito en su gestión y regresó al país.

Se presentó uno de esos sujetos internacionales, inescrupulosos, habilísimos negociantes, que ocupan los departamen-

tos presidenciales en los más suntuosos hoteles, que saben gastar dinero, que son inteligentes y audaces; se presentó en México el señor Davis, de nacionalidad norteamericana, como intermediario del gobierno italiano, para hacer compras en México de nuestros productos. Se hicieron contratos con Italia; les vendimos petróleo y derivados a cambio de la construcción de tres barcos petroleros de diez mil barriles cada uno en los astilleros Anzaldo del puerto de Génova; un poco más tarde cambiamos con Italia petróleo por artisela, de la que tenía necesidad México.

Davis no se detuvo allí. Pudo negociar la venta de petróleo con Alemania. A Italia le vendimos petróleo desde fines del año de 1938 hasta que entró a la guerra, y a Alemania de enero a agosto de 1939, en parte a cambio de artículos manufacturados, de estructuras de puentes, de productos de la industria pesada alemana, y en parte en dólares.

Es útil agregar que la Standard Oil Co. de New Jersey, en artículos publicados en Fortune, en los meses de abril, mayo y junio del año de 1940, refiere entre otras muchas cosas que realizó en 1938 grandes ventas de petróleo a Alemania, que Alemania fue en ese año su mejor cliente, y se lamentaba de que la guerra le hubiera cerrado ese mercado.

Lo que México vendió a Alemania fue insignificante en comparación con lo que le vendió la Standard Oil Co. de New Jersey. Así es que los productos petroleros de la Standard Oil Co. de New Jersey, sirvieron para asesinar a jóvenes norteamericanos durante la guerra. ¡Antinomias de la sociedad en que vivimos!

Por otra parte, también logramos, a través de una compañía de paja, vender petróleo crudo de Pánuco a la Cities Service Company; lo logramos gracias a la intervención del ingeniero Valentín Garfias, entonces uno de los directores de esa poderosa compañía. Garfias nunca olvidó su mexicanidad. Vendimos en la primera ocasión un millón quinientos mil barriles de ese petróleo que, como es bien sabido, es el mejor o uno de los mejores del mundo para elaborar asfalto.

A mediados de 1939 era yo gerente general de la Distribuidora de Petróleos Mexicanos. Fui a Washington, y apadrinado por nuestra Embajada dirigí una nota al Departamento de Estado, que contenía la siguiente pregunta: ¿El Departamento de Estado opondrá alguna acción si México amplía sus ventas de petróleo en los Estados Unidos? El señor Duggan, Jefe de la División de Asuntos Latinoamericanos, con

quien además conversé sobre el particular, me manifestó oficialmente que el Departamento de Estado no tenía ningún inconveniente en que México realizara ventas de sus productos en Norteamérica. Amparado en esa respuesta, fui a Nueva York, y a principios de enero de 1940 se firmó un contrato con la First National Oil Corporation, una de las empresas que surtían a Nueva York de gasoil para calentar edificios. Fue un contrato muy importante puesto que montó a veinte millones de barriles de petróleo.

También hicimos algunas pequeñas ventas a países latinoamericanos; vendimos algo al Brasil, a Argentina, a Uruguay, a Guatemala, y una sola venta al Japón, que según mis recuerdos no pasó de dos millones de barriles.

Como se ve, el boicot se iba aflojando a pesar de la presión, de los esfuerzos, de las calumnias de la Standard Oil Co. de New Jersey, de la Royal Dutch Shell y de las otras empresas.

Era menester tener barcos para cumplir con los contratos que íbamos adquiriendo. Logramos comprar dos barcos noruegos con capacidad para diez mil barriles cada uno, después de numerosas gestiones y esfuerzos. Cada barco costó seiscientos mil dólares. Los barcos debían ser entregados en Mobile, Alabama. El primero llegó a fines del año de 1939. Enviamos nuestros marinos al mando de quien entonces era jefe del Departamento de Marina de Petróleos Mexicanos, el capitán Obregón. Tomamos precauciones por temor de que las compañías embargaran el barco a pesar de los pleitos que les habíamos ganado. De modo que se dieron instrucciones de que el barco noruego se recibiera sigilosamente a las 2 de la mañana. Ocurrió algo inesperado: nuestros marinos encontraron que el flamante barco se movía con motores diesel y los marinos mexicanos no habían manejado ningún barco con esa clase de motores. Sin embargo, se les dieron algunas explicaciones por medio de intérpretes, y entre 4 y 5 de la mañana, ese barco al que bauticé con el nombre de Cerro Azul se dio a la mar. Cuentan los que en él venían, que a la altura de Florida, ya doblando hacia el Golfo de México, inesperadamente se oyó una sirena que hacía un ruido infernal. Y nuestros marinos subían, bajaban, corrían, iban y venían y no lograban localizar la procedencia de aquel silbido sin tregua. Recibí un radiograma del capitán Obregón que decía: "A la vista de las costas de Florida. Navegando sin novedad hacia Tampico". Algunos refieren que horas después, 3 ó 4, se pudo localizar la causa de aquel alarmante y agudo sonido; según otros, el aullido de la sirena cesó cuando el Cerro Azul ancló en Tampico.

En el mes de enero de 1940, hubo unas conversaciones secretas iniciadas primero en Nueva York y después en Washington, entre un representante de la Consolidated Oil Corporation, es decir, la empresa de Sinclair en los Estados Unidos, el líder obrero Lewis, el licenciado Eduardo Suárez, el Embajador Castillo Nájera y yo. Estuve presente en dos conversaciones y tuve que regresar a México. El objeto de esas pláticas era el de buscar un arreglo entre Sinclair y el gobierno mexicano en cuanto al problema de la expropiación.

Las negociaciones continuaron. A fines de marzo se me pidió que me trasladara a Washington a asesorar al Embajador Castillo Nájera, por que los arreglos con Sinclair iban por buen camino. Llegué a Washington el 31 del mes citado, y el 1o. de abril comenzamos a conversar el coronel Hurley, representante de Sinclair, el doctor Castillo Nájera y yo. Empezamos a conversar sobre la manera de pagar a Sinclair los bienes expropiados. Pero el 4 de abril, el gobierno norteamericano dirigió una nota enérgica al de México por considerar que se retardaba demasiado el pago a las compañías petroleras y se insistía sobre las cuestiones derivadas de la reforma agraria. También se insinuaba que México tal vez no quería o no podía pagar. Yo creí que todo iba a echarse a perder, pero Hurley no hizo mención del hecho y continuamos las conversaciones. México contestó con dignidad la nota norteamericana.

Bueno es recordar que en ese mes nos hallábamos en plena campaña presidencial. Por una parte la candidatura del general Manuel Ávila Camacho, por la otra, la del general Juan Andrew Almazán. De manera que la situación en el país no era del todo tranquilizadora, y por supuesto la nota con matiz de protesta del Departamento de Estado vino a complicar la situación política en México. En consecuencia, el arreglo con Sinclair tenía enorme trascendencia. Si llegábamos a un arreglo con esa empresa, la tercera en importancia de las que operaron en México, demostrábamos al Departamento de Estado que queríamos y podíamos pagar, y de seguro se influiría ventajosamente en las condiciones políticas internas.

Las conversaciones con Hurley fueron extremadamente laboriosas; fue menester trabajar cuatro o cinco días a la semana, en ocasiones más horas de las razonables. Poco a poco nos fuimos acercando. Consideramos los mexicanos que el valor de los bienes expropiados a Sinclair montaba a ocho millones de dólares. Sinclair, que al principio pedía treinta y dos millones y que en el curso de las discusiones fue reduciendo sus demandas, al fin aceptó que se le pagaran ocho millones y

medio de dólares. Las conversaciones abarcaron todo el mes de abril. Sabíamos perfectamente que íbamos a pagar una prima de quinientos mil dólares, pero creímos que eso estaba bien si tomábamos en consideración las condiciones ligeramente tensas entre México y los Estados Unidos, después de la referida nota del 4 de abril.

Llegamos al acuerdo de que a Sinclair se le pagaría en petróleo en cinco años.

Lo que el Embajador Daniels refiere en *Diplomático en mangas de camisa* respecto al arreglo con Sinclair, es completamente inexacto. El Embajador no recordó el asunto al escribir su libro y se equivocó de lugar, de tiempo y en todos los detalles. El arreglo no fue en México como Daniels dice, sino en Washington y exactamente como lo vengo refiriendo. Después del arreglo, el coronel Hurley vino a México en actitud de cosechar laureles.

El día 30 de abril se llegó a una solución definitiva. Uno de los documentos que debía firmar Sinclair tenía una última cláusula que decía substancialmente: el pago que se hace a la Consolidated Oil Corporation se deriva de la expropiación de sus bienes, llevada a cabo por el gobierno de México en uso de su soberanía. Allí se presentó el último escollo. Sinclair le dio instrucciones a Hurley en el sentido de que aceptaba todas las cláusulas de los convenios, pero que no estaba dispuesto a aceptar la última relativa a la expropiación; que proponía, en cambio, que se sustituyera la cláusula diciendo que la suma que se pagaba era por compra que hacía el gobierno de todos sus bienes en México. A todo trance quería que no se usara la palabra expropiación. Se insistió en el punto de vista mexicano y Hurley en el de Sinclair. Discutimos en la biblioteca de la Embajada. Bajé a buscar al Embajador Castillo Nájera y le di mi parecer: es absolutamente necesario sostener esta cláusula que viene a consagrar el derecho de México para expropiar los bienes de las empresas. Y agregué: señor Embajador, tengamos, si es necesario, el valor de fracasar en esta negociación. El doctor Castillo Nájera estuvo enteramente de acuerdo con mi opinión.

Después de un mes de trabajos intensos, estábamos resignados aquella mañana a que se frustraran las negociaciones. Conferencias telefónicas entre el coronel Hurley y Sinclair. Nosotros sosteniendo con firmeza nuestra resolución. Al fin, a las 11 de la noche, Sinclair aceptó la discutida cláusula. El día 1° de mayo de ese año de 1940 se firmaron en la Embajada los convenios: uno de venta de petróleo que firmé yo, y el relativo

al pago por la expropiación de los bienes, que firmó el Embajador.

El día 5 debía yo salir de Washington para México, y una hora antes cité a los periodistas en el hotel en que me alojaba. Habíamos tratado el asunto con tal sigilo, que probablemente nadie sospechó los detalles de las negociaciones. Si la Standard Oil de New Jersey hubiera estado bien enterada, tal vez no hubiera sido posible firmar esos convenios. A los periodistas les dije: señores, debo darles la noticia de que México ha roto un flanco del frente de batalla de las empresas petroleras, y les comuniqué el arreglo con Sinclair.

Efectivamente, habíamos obtenido una nueva e importante victoria.

En los comienzos del año de 1938 explotaban el petróleo de México alrededor de veinte empresas, la mayor parte filiales de grandes unidades económicas extranjeras; y no pocas de las compañías que operaban en México tenían a su vez varias subsidiarias en nuestro país, con el objeto de disminuir el pago del Impuesto sobre la Renta. Todas estas compañías tenían a su servicio técnicos experimentados, administradores experimentados, flotas de barcos, y no vendían el petróleo sino más bien lo entregaban a las matrices de las cuales dependían.

Al venir la expropiación y fundirse todas esas compañías grandes y pequeñas en una sola gran empresa: Petróleos Mexicanos, sin flota de barcos, sin técnicos experimentados y en ocasiones con dirigentes obreros que no entendieron bien al principio lo que la expropiación significó, fue inevitable que hubiera un desajuste en la industria petrolera en México; desajuste agravado, como seguramente se recuerda, por la hostilidad de las empresas extranjeras: el boicot, la campaña de prensa, las dificultades enormes para obtener materiales, para abrir en realidad por primera vez al petróleo de México mercados en el exterior; y como si todo ello no hubiera sido bastante, el 1o. de septiembre de 1939 se declaró la guerra en Europa, que bien pronto asumió proporciones mundiales sin precedente en la historia del mundo.

Al estallar la guerra, se hizo ya imposible vender por largo tiempo petróleo al exterior, por la acción de la guerra misma y de los submarinos alemanes que nos hicieron sus víctimas en más de una ocasión.

El señor don Efraín Buenrostro, que fue Director de Petróleos Mexicanos del 1o. de diciembre de 1940 al 30 de noviembre de 1946, tuvo que enfrentarse a tremendas dificultades, tal vez, en algunos casos, mayores que aquéllas a las

cuales nos habíamos enfrentado sus antecesores. Sobre todo dos fueron las grandes dificultades de Buenrostro, las derivadas de la guerra como antes hice notar y aquéllas provocadas por dirigentes obreros mal encaminados a los que en ocasiones apoyó en forma inexplicable la Secretaría del Trabajo.

En el mes de julio de 1940, la empresa petrolera nacionalizada planteó un conflicto de orden económico; otro conflicto de orden económico se planteó en diciembre de 1946, pero un poco más tarde se organizó la Comisión Técnica Industrial formada por trabajadores y personas designadas por Petróleos Mexicanos, Comisión que rindió su informe sobre el estado de la industria el 20 de mayo de 1947. En esta Comisión reinó la mayor armonía entre las partes, y desde ese momento las relaciones entre Petróleos Mexicanos y sus trabajadores no han tenido grandes tropiezos.

La gestión de don Antonio J. Bermúdez, a partir de diciembre de 1946, ha significado la consolidación de Petróleos Mexicanos.

Se recordará que las compañías extranjeras habían afirmado en todos los tonos que México no quería ni podía pagar la indemnización proveniente de la expropiación, mas ya sabemos que el 1o. de mayo de 1940 se firmaron los convenios con Sinclair; pero las empresas, no obstante que se debilitaron por haberles roto un flanco como se indicó anteriormente, continuaron su campaña en contra de México y no daban señales de entrar en arreglos con nuestro país.

De manera obvia era menester precisar cómo iban a pagarse los bienes expropiados y el valor de tales bienes. A este propósito es bueno dar unos cuantos datos.

Los peritos en el conflicto de orden económico de la industria petrolera planteado en junio de

1937, consolidamos los balances de todas las compañías y estimamos que el valor de sus bienes, el 31 de diciembre de 1936, se elevaba a \$221 822 000.00.

Más tarde, en 1940, se hizo un avalúo judicial después del arreglo Sinclair y en este avalúo se concluyó que el valor de las propiedades de las compañías petroleras expropiadas ascendía



Felipe Posadas

a \$203 278 000.00. Naturalmente los balances de las compañías, por razones fiscales, no se ajustaban a la realidad. Tomando en cuenta este hecho, y otra serie de elementos que me sirvieron de juicio, en el año de 1937, llegué a estimar el valor de los bienes expropiados en cien millones de dólares.

Pero se decía hace un instante que las compañías se negaban a celebrar arreglo alguno. Entonces se entendieron los gobiernos de México y de los Estados Unidos; cada gobierno nombró un plenipotenciario, y se comprometieron a que la conclusión a que llegasen sería acatada por los dos gobiernos. El gobierno norteamericano designó al señor Morris L. Cooke, uno de esos norteamericanos de mente liberal, de lo mejor que existe en el país vecino. El gobierno de México nombró al ingeniero Manuel J. Zevada, persona de probidad indiscutible que había tenido la ventaja de participar como técnico en el primer conflicto de orden económico de 1937. Por fin, el 17 de abril de 1942, los plenipotenciarios concluyeron que el valor de varias empresas norteamericanas, incluyendo la Huasteca Petroleum Co., subsidiaria de la Standard Oil de New Jersey montaba a 23 996 000.00 dólares, y se firmó el convenio respectivo. Ese mismo día, se firmó también un convenio con el grupo Imperio, al que se le reconocieron 1 500 000.00 dólares.

El total pagado a las empresas norteamericanas ascendió en números redondos a 35 millones de dólares. Estos 35 millones de dólares han sido liquidados. Vale la pena no olvidar que mientras en los periódicos en que se infamaba a nuestro país, se hablaba de que los bienes de las empresas norteamericanas alcanzaban la cifra de 450 millones de dólares, y en alguna ocasión, en el artículo publicado en una revista norteamericana, se dijo que se elevaban a 2 000 millones de dólares, llegaron apenas a 35 millones; pero quedó pendiente el arreglo con la más poderosa de las compañías que operaban en México, la más poderosa desde el punto de vista mexicano y no desde el punto de vista internacional.

En el balance de El Águila, al 31 de diciembre de 1936, balance oficial de la compañía, el valor de sus bienes era de \$166 651 000.00.

Ya se hizo notar la costumbre fraudulenta de las compañías petroleras que operaban en México, de presentar balances que no revelaban la verdad. Mi cálculo respecto a El Águila era de que sus bienes valían entre sesenta y sesenta y cinco millones de dólares.

El Águila, ya por el año de 1946, inició negociaciones directas con el gobierno de México. El 29 de agosto de 1947 se

firmó un convenio con El Águila, en el cual se reconoció que los bienes expropiados a esta gran empresa se elevaban a 81 250 000.00 dólares. El gobierno de México se comprometió a pagar esta suma en dólares. El tipo de cambio en la fecha en que se firmó el convenio, sin tomar ninguna precaución para el caso de posibles devaluaciones de nuestra moneda, era de 4.85 pesos por dólar; pero no sólo adquirimos el compromiso de pagar los 81 millones, si no que además, por intereses del 18 de marzo de 1938 al 17 de septiembre de 1948, nos comprometimos a pagar 25 594 000.00 dólares, como si México hubiera tenido la culpa de la renuncia de la compañía inglesa para negociar con nuestro gobierno, y por último: intereses por cantidades insolutas del 18 de septiembre de 1948 al 17 de septiembre de 1962, 23 495 000.00 dólares. Total, la deuda ascendió a 130 399 000.00 dólares para pagarse en 15 anualidades, cada 18 de septiembre. A partir de 1948, se han venido entregando a los representantes de esa compañía 8 689 000.00 dólares. Al hacer el primer pago –llevamos hechos cinco–, el peso mexicano se había desvalorizado de 4.85 a 8.65 pesos por dólar. A mi parecer, México fue más allá de toda generosidad. La historia será muy severa para quienes celebraron este convenio contrario al interés de la Nación.

De modo que a El Águila, hasta estos instantes, le hemos pagado 43 445 000.00 dólares, y le debemos 86 894 000.00 en números redondos. A uno le asalta el temor de que si en el futuro se desvalorizara otra vez nuestra moneda, sería enorme el sacrificio que habría que hacer para cumplir el compromiso contraído.

En resumen, los bienes expropiados montaron, según todos los arreglos, a 165 millones de dólares en números redondos, de los cuales hemos pagado 78 y debemos 87.

Para terminar, y ya independientemente de la conferencia transcrita debemos informar que en septiembre de 1962 se cubrió el último pago por la expropiación de los bienes de la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila. México quiso pagar y pudo pagar. No se debía un solo centavo a las empresas petroleras al celebrarse los 25 años del acto expropiatorio, el 18 de marzo de 1963. Y en la tercera edición de este libro afortunado, pues sólo en 7 meses se agotó la segunda edición de tres mil ejemplares.

Abril de 1964. ■

Fragmento del libro del historiador don Jesús Silva Herzog Historia de las expropiaciones de las empresas petroleras, publicada en 1988 por PEMEX para conmemorar el 50 aniversario de la Expropiación petrolera.