
Pequeñas empresas, grandes productoras: la participación del capital mexicano en el petróleo anterior a la expropiación

● ROBERTO HERNÁNDEZ ELIZONDO

Universidad Autónoma de Tamaulipas (México)

Los historiadores del petróleo de México anterior a la expropiación, en general, dedican especial atención a las actividades económicas de las poderosas corporaciones estadounidenses y europeas que dominaron el sector, propietarias de ricos yacimientos, refinerías, oleoductos, ferrocarriles y barcos. En cambio, apenas hacen mención a las pequeñas y medianas compañías que participaron en la industria. Esta laguna impide conocer el funcionamiento global del sector y el papel específico de todos sus actores. La ausencia de una perspectiva totalizadora deja casi imperceptible el mercado interno de crudo, ámbito donde participaron docenas de grandes y pequeñas empresas.

De acuerdo con mis investigaciones, la industria petrolera de México no funcionaba como un típico enclave sino como un dinámico sistema donde interactuaban entre sí grandes y pequeñas empresas, extranjeras y mexicanas. Las corporaciones dominaban las actividades extractivo-refinadoras-exportadoras, en tanto que las micro-unidades cumplían funciones secundarias o complementarias, como la producción y venta de crudo, el arrendamiento de tierras petrolíferas o la prestación de diversos servicios (transporte fluvial, comercio de maquinaria, etc.). Las grandes estaban relacionadas estrechamente con el mercado exterior; y las «pequeñas», en cambio, limitaban su actuación al mercado regional.

Entre los años 1914-1926 (último investigado), más de 300 micro-compañías de capital nacional¹ cumplieron roles secundarios, obteniendo resultados

1. Para los fines de este trabajo, se entiende por «empresa mexicana» o «nacional» a la unidad económica con fines de explotación cuyo capital fundacional o predominante se originó en este país, independientemente de la procedencia nacional de sus propietarios. En igual

Fecha de recepción: septiembre 2013

Versión definitiva: julio 2014

Revista de Historia Industrial

N.º 60. Año XXIV. 2015.3

muy heterogéneos: algunas no pasaron del papel; otras fracasaron en sus exploraciones, se retiraron del sector o compensaron sus pérdidas negociando en el mercado un segmento o la totalidad de sus terrenos, acciones o concesiones; otras practicaron el arrendamiento o subarrendamiento de terrenos o la aparcería petrolera; y algunas fueron suspendidas por el gobierno de Carranza por no pagar el impuesto de Inspección.

Mención aparte merece un pequeño grupo nacional que extrajo del subsuelo miles o millones de barriles de petróleo, por encima de los niveles extractivos de grandes corporaciones extranjeras; adjudicándose en el mercado local ganancias fabulosas. Sus extraordinarios rendimientos, hasta hoy inéditos, contradicen las viejas tesis y creencias que consideran al petróleo anterior a la expropiación un coto exclusivo del capital extranjero, e ignoran o excluyen por completo la participación del capital nacional en el sector.²

Para comprender mejor el significado y alcance del fenómeno, es pertinente reconocer también sus limitaciones: pese a sus logros, la pequeña empresa petrolera manifestó a menudo un comportamiento poco ortodoxo, efímero e incapaz de impulsar un firme crecimiento capitalista, *modus operandi* que solo puede ser comprendido cabalmente si se analiza en el contexto histórico del emergente capitalismo de México.

¿De qué tipo de empresas hablamos? Un primer atisbo las descubre como unidades capitalistas improvisadas o creadas para responder a necesidades coyunturales del sector o de la gran empresa. Aunque la mayoría fue investida como sociedad anónima, agrupando diversos capitales, sus inversiones (y reinversiones) efectivas a menudo fueron raquílicas; su tecnología, mínima; y su mercado, estrictamente local. Comparada con la gran empresa moderna, las «pequeñas» disponían de una estructura material muy endeble, aunque compartían con esta el espíritu emprendedor y el afán de lucro.

La aparición histórica de este peculiar actor en la economía de México no fue, sin embargo, privativo de la industria petrolera. En ramas como la minería y la electricidad, el transporte, etc., se organizaron micro-unidades que muestran alguna semejanza con el modelo descrito. Las pequeñas empresas capitalistas, en gran número, cumplieron funciones secundarias o subordinadas al gran capital pero imprescindibles en la economía de México.

sentido, es «empresario mexicano» o «nacional» el natural de este país y el inmigrante extranjero cuyos capitales y perfil empresarial se forjaron en México.

2. Lorenzo Meyer, por ejemplo, quien apenas lo menciona de paso, calcula su participación entre el 1 y el 3% del capital total de la industria petrolera mexicana, concluyendo apresuradamente que su participación en el sector fue «virtualmente inexistente» (Meyer, 1981, p. 19).

La pequeña empresa capitalista: ¿una respuesta adaptativa?

La consolidación del capitalismo en México, proceso que se desarrolla entre finales del siglo XIX y las primeras décadas del XX, fue un resultado histórico de la convergencia o paralelismo de dos grandes líneas de fuerza: *a)* los grandes cambios socioestructurales, políticos y jurídicos promovidos por un emergente estado autocrático, que alentaron la penetración de capitales extranjeros en la minería, industria manufacturera, finanzas, ferrocarriles y puertos; y luego la producción masiva de mercancías destinadas a la exportación o al mercado interno; y *b)* un largo y contradictorio proceso de acumulación primitiva de capital, impulsado a través de la expropiación de grandes propiedades agrícolas; y en el medio urbano, por actividades mercantiles y prebancarias; que incubaron, en conjunto, con cierto letargo y debilidad, las formas tempranas de la acumulación y la renta. A diferencia del caso europeo, la acumulación primitiva mexicana no fue el antecedente histórico necesario y gestor del naciente capitalismo, sino más bien un débil antecedente que abrió con urgencia la puerta a las fuerzas provenientes del exterior, para convertirse enseguida en su complemento, o en su vía paralela. El encuentro histórico entre el aletargado proceso acumulativo local y el capitalismo venido del exterior, produjo algunas formas de «hibridez» social, y la aparición de prácticas empresariales y sociales muy dinámicas y modernas; al lado de otras improvisadas y heterodoxas.

Durante el prolongado periodo porfiriano (1876-1911), impulsor de políticas públicas de «orden y progreso», las élites vernáculas encontraron por fin las condiciones necesarias para consolidar sus procesos primitivos de enriquecimiento y para impulsar otros nuevos. La aparición de las sociedades anónimas (formalmente reglamentadas en México en 1889), animó a los negociantes locales a participar en nuevas actividades y a organizar grandes y pequeñas empresas. Esta institución parecía más ventajosa que las tradicionales formas de organización personal o familiar de los negocios, y podía aglutinar a docenas de individuos y capitales de diferente nacionalidad, capital y región, hasta completar el recurso suficiente para impulsar actividades modernas de buen calibre, como la Banca, la minería, los transportes ferroviarios, la agricultura intensiva, la electricidad, etc. En las sociedades anónimas los miembros no arriesgan la totalidad de su patrimonio, ni están obligados a dirigir la empresa, ventajas que convencieron muy pronto a numerosos emprendedores locales para comprometer sus capitales en proyectos colectivos de envergadura, como La Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S.A., La Consolidada, La Cervecería Cuauhtémoc, la Cervecería Modelo, El Buen Tono, Cidosa, Civsa y la Compañía Metalúrgica Mexicana, entre otras.³ Estas grandes em-

3. Sobre las grandes empresas nacionales del periodo puede consultarse a Haber (1992), Cerutti (2000) y Marichal y Cerutti (1997).

presas emularon los modelos de las grandes empresas foráneas establecidas en el país y el extranjero, caracterizadas en general por su organización multidepartamental, una sofisticada tecnología, un amplio mercado, y estar dirigidas por una jerarquía de funcionarios profesionales que administraban la empresa con relativa independencia del Consejo de accionistas.⁴ Dichas unidades adquirieron pronto también, con ayuda del Estado, un definido carácter monopolista.⁵ La historiografía mexicana considera a estos actores representativos de la modernización porfiriana. La referencia a la «sociedad anónima», casi siempre en alusión a ellas, es empleada en la historiografía como sinónimo de «modernización económica», «gran empresa» y «progreso».

Sin embargo, la realidad social mexicana, profundamente heterogénea, no se sometió cabalmente a los rígidos moldes del paradigma. En efecto, la modernización industrial que se instaló en México estaba cargada de influencias extranjeras pero también de elementos endógenos y modalidades específicas. Las modernas compañías nacionales, en general no nacieron «grandes» —exceptuando los miembros del pequeño grupo, de dimensión monopolista, ya mencionado—, ni destinaron necesariamente cuantiosas inversiones, ni fueron favorecidas por las prerrogativas gubernamentales, ni promovieron en rigor la innovación ni la acumulación de capital propiamente dicha. Su aparición histórica buscaba cubrir más bien necesidades complementarias y coyunturales de la nueva economía. Me refiero a cientos de unidades capitalistas organizadas bajo el ropaje de la sociedad anónima, pero montadas con modestos recursos efectivos, en ramas como la minería-metalurgia, petróleo, Banca, ferrocarriles, manufacturas, electricidad, textiles, etc.,⁶ destinadas a cumplir un papel secundario o complementario en la nueva división del trabajo. Su aparición fue el resultado de un esfuerzo adaptativo del capital nativo a las condiciones impuestas por el capital monopolista o el mercado local. Por estar investidas como sociedades anónimas y por el carácter «moderno» que esta institución supone, a menudo son confundidas con las grandes empresas.⁷ Las

4. Sobre el modelo de empresa moderna véase, entre otros, a Chandler (1987) y Marichal (2003). La introducción de innovaciones tecnológicas y modelos de eficiencia en México son estudiadas por Reinhard Liehr (2006), Grunstein Dickter (1997) y Kuntz Ficker (1997).

5. «En el momento en que una industria se desarrollaba, el gobierno la protegía con aranceles y privilegios, en lugar de una competencia, hubo monopolios de todo tipo» (Katz y Lomnitz, 2011, p. 31).

6. En 1910 estaban registradas en el país 5.172 empresas, de las cuales el 90% eran mexicanas y el 10% extranjeras, aunque el monto de la inversión ponderó mayormente las foráneas (Jesús Méndez Reyes, 2006, pp. 152-153). Entre las domésticas, menos de veinte pueden ser consideradas verdaderamente «grandes». El resto, la gran mayoría, formó un amplio espectro de bajo perfil y alcances.

7. La sinonimia «sociedad anónima-gran empresa» está muy difundida en la literatura especializada. Un estudio de Haber, por ejemplo, reconoce que a partir de 1890, «lo habitual fue la formación de sociedades anónimas para financiar las gigantescas empresas del porfiriato» (Haber, 1992, p. 22). El especialista relaciona la génesis de las grandes empresas nacionales con la aparición histórica de esta figura jurídica; y la contrasta con las «peque-

nacionales, en efecto, eran «pequeñas», obviamente en comparación con las «grandes» (la idea de «mediana empresa», en cambio, es convencional y tiene poca utilidad en nuestro estudio). El monto inicial de sus capitales sociales fluctuaba entre 20.000 y dos millones de pesos (ocasionalmente, más) según la rama económica. Las cuantías sociales no muestran a veces por sí mismas la dimensión «grande» o «pequeña» de la empresa. Dos millones de pesos podría ser suficiente para fundar y operar una importante empresa textil; pero en cambio, como veremos, las petroleras nacionales dispusieron a menudo de 2, 3 o 4 millones de pesos de capital social, sin que esto las convirtiera necesariamente en «grandes». Hay que considerar por otra parte, que el capital suscrito por los socios («capital autorizado»), representaba a menudo apenas el 60%, el 50% o menos del capital social registrado.⁸ A la hora de la inversión efectiva, directa, su *quantum* se reducía aún más, pudiendo mantenerse en niveles ínfimos.

Otros datos ayudan a identificar mejor a las empresas de nuestro estudio: la modesta dimensión de sus estructuras administrativas, laborales, tecnológicas o de mercado, y las restricciones impuestas a su propio proceso repro-

ñas empresas» de origen artesanal (ibidem). Cerutti, por su parte, enfatiza el papel de las sociedades anónimas en la economía regiomontana y norteña, a las que concede una «importancia estratégica para la centralización del capital. Es decir, para la asociación de capitales de procedencia diversa en empresas que, desde el principio, requerían elevadas inversiones (Cerutti, 2000, p. 69). Igual que Haber, Cerutti tiene razón cuando relaciona esta institución jurídica con la aparición histórica de las grandes empresas. ¿Pero acaso todas las nuevas empresas formadas bajo esa investidura eran «grandes»? ¿La aparición de las sociedades anónimas en México alentó solo la centralización del capital o también su diversificación y atomización? De 38 sociedades anónimas seleccionadas por el autor, solo 2 reúnen capitales gigantescos (10 y 8 millones de pesos); en el grupo restante, 32 manejan montos entre 100.000 y 700.000; y 12 de ellas no pasan de 120.000 pesos o menos (Cerutti, 1992, pp. 150-152, cuadro 15). Bajo la figura de la sociedad anónima se fundaron además, en Monterrey, docenas de empresas aún más pequeñas, dedicadas a actividades de escaso impacto, como baños públicos, ladrilleras, teatro y circo, imprentas, empresas mineras con fines especulativos o escasamente productivas, etc., organizadas a menudo con capitales sociales de apenas 10.000, 15.000, 20.000 o 50.000 pesos, en donde participaron empresarios prominentes, como los Madero y Zambrano (Cerutti, 1992, cuadro 36; y Cerutti, 2000, cuadros I-5 y I-6). Se trata, nótese, de «capitales sociales», no de capitales efectivamente invertidos, a menudo más pequeños aún. La inversión de poca monta, muy recurrente entre la burguesía mexicana de la época, involucró también a los poderosos Terrazas, quienes en forma paralela a sus negocios millonarios controlaron establecimientos de apenas 50.000 pesos o 100.000 pesos, invertidos en fábricas de zapatos, hielo, ladrillos, etc. (Wasserman, 1987, cuadro v, pp. 128-131). De 32 bancos de emisión creados en el país entre 1887 y 1910, solo 5 reunían capitales sociales superiores a 1 millón de pesos (Ludlow, 2003; cuadro 1, pp. 136, 137). En la minería-metalurgia el capital nacional participó apenas con el 7,7% del total invertido directamente en 1908, del cual el 4,4% correspondió a una gran fundidora establecida en Torreón (Gámez, 2001, pp. 59 y 68, cuadro 7) y el resto, el 3,3%, se encontraba seguramente disperso en cientos de microcompañías mineras.

8. En la minería, por ejemplo, «más de la mitad del monto autorizado [...] solía representar la emisión de acciones de vendedor como pago parcial de la propiedad y no una inversión real de los tenedores» (D'Olwer, 1965, pp. 976-977).

ductivo. Las compañías petroleras y mineras, en particular, muestran con nitidez, algunos de estos rasgos.⁹

Los elementos generales descritos hasta aquí sirven de marco analítico a la historia del petróleo, y en particular, de la pequeña empresa mexicana comprometida con el sector.

Petróleo y marco histórico

La intensa actividad exploratorio extractiva impulsada desde el alba del siglo xx por capitalistas extranjeros en la costa del Golfo de México no interesó de inmediato a los inversionistas locales, desalentados tal vez por el elevado riesgo y costo que esta actividad supone; y/o por el reciente fracaso de los nativos en la actividad temprana, artesanal, del petróleo.¹⁰ Nadie parecía dispuesto a colocar un céntimo en una labor industrial tan desconocida y arriesgada, y cuyo futuro en México estaba en discusión.¹¹ Las opciones que ofrecía el resto de la economía porfiriana, en cambio, parecían más seguras y rentables.

Sin embargo, el desinterés manifiesto se convirtió, de pronto, en entusiasmo y optimismo colectivo, en particular, luego de manifestarse grandes sucesos y cambios estructurales en México y en el mundo, que impactaron al país e hicieron atractivo al petróleo:

a) El repunte dinámico de la industria petrolera mexicana, luego del descubrimiento de inmensos yacimientos en las regiones litorales del Golfo de México, que asombraron al mundo entero y despertaron el creciente interés de los centros financieros y petroleros del exterior. En este marco se organizó la Mexican Petroleum Co. of Delaware, Ltd., de capital estadounidense, dividida en 4 subsidiarias, fundada por Edward L. Doheny y socios en 1907, quien llegó a controlar grandes propiedades petrolíferas en México; y también la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S.A., organizada en 1908 con capital franco-británico, dueña de vastos recursos petrolíferos heredados de su antecesora la británica Pearson & Son, Ltd. Ambas se colocaron a la

9. Un especialista describe a las pequeñas empresas mineras mexicanas de la época como «unidades productivas con una economía de escala sustentada en la ganancia y la reinversión de capital» (Gámez, 2001, p. 58). Sariego, luego de compararlas con los pequeños mineros o gambusinos, les reconoce el manejo de «... sistemas tecnológicos más sofisticados, y en sus momentos de auge logran ejercer un influjo decisivo en el desarrollo de las comunidades donde se asientan» (Sariego, 1998, p. 254). Sin embargo, agrega: «... su capacidad de inversión les ha impuesto serias dificultades para introducir, en los momentos oportunos, las innovaciones tecnológicas requeridas a la hora de asegurar la continuidad de las operaciones mineras» (ibídem).

10. Sobre esta etapa temprana, precapitalista, del petróleo mexicano, véanse los trabajos de Lavín (1950), Brown (1998) y Petróleos Mexicanos (1988).

11. Sobre el debate entre geólogos mexicanos en torno a las expectativas del petróleo del país, véase el trabajo de Sánchez Graillet (2008).

vanguardia de la industria extractiva mexicana. Entre 1910 y 1914, El Águila pasó de ser de una empresa con territorios gigantescos y raquítica producción a una «verdaderamente grande», la más grande de México.

Durante la segunda y comienzos de la tercera década del siglo xx penetraron a la industria petrolera mexicana nuevas empresas y cuantiosas inversiones de capital de origen estadounidense o europeo, alentadas por la creciente demanda de hidrocarburos en el mundo y por las inmensas riquezas localizadas en el subsuelo de México. Esta penetración capitalista ayudó pronto a consolidar el desarrollo petrolero del país. En 1920, México ocupaba el segundo lugar en la producción mundial de petróleo y albergaba a casi un centenar de compañías petroleras extranjeras y a cientos de compañías nacionales. Durante la Primera Guerra Mundial, las grandes corporaciones organizadas por Pearson y Doheny, antes mencionadas, adquirieron relevancia internacional. Sin embargo, terminado el conflicto, la poderosa Royal Dutch-Shell Co, anglo-holandesa, se adjudicó las fundadas por Pearson; y la Standard Oil Co. hizo lo mismo en 1925 con las de E.L. Doheny, consolidando ambos imperios, de esta forma, su supremacía en el petróleo mexicano.

b) La revolución mexicana, iniciada en 1910, afectó sensiblemente las actividades agrícolas, ganaderas y mineras de algunas regiones; y destruyó buena parte de la red ferroviaria, pero, en cambio, dejó casi intactos los cultivos de plantación y los campos de extracción petrolera situados en las regiones litorales del Golfo de México. La guerra civil, lejos de desalentar a los petroleros, les permitió «moverse a sus anchas», sin control oficial, y sin la exigencia de elevados pagos fiscales. Durante la conflagración, las transacciones se acordaron en dólares,¹² compensando la dramática caída del peso; los salarios, en cambio, se pagaron en devaluada moneda local.

c) Otro factor fue la aparición de un mercado interno de crudo, creado para cubrir las necesidades de consumo de las plantas refinadoras de petróleo recién establecidas en el país; las calderas de las compañías petroleras; los requerimientos de los compradores-exportadores de crudo; el creciente consumo de los ferrocarriles, barcos, chalanes, etc., y de las industrias cervecera, jabonera y textil. Incluso las grandes exportadoras de crudo cubrieron sus déficits adquiriendo materia prima en el mercado local. Oil Fields Co. se convirtió en proveedora de la compañía El Águila, S.A.; y Huasteca Petroleum Co., de la planta de Standard Oil Co., en Tampico. De 86 compañías productoras de crudo que había en 1920, solo 25 exportaron sus productos; el resto se limitó a venderlo en el interior de México.

El mercado regional abrió la puerta a numerosos productores nacionales y extranjeros no exportadores. Millones de barriles se negociaron en este ám-

12. Lavín (1950), p. 119.

bito antes de ser consumidos, transformados o exportados.¹³ Vender crudo *in situ* se convirtió en el *modus vivendi* de pequeños, medianos y grandes productores. Durante el *boom* del petróleo se negociaron dentro del país más barriles de crudo que refinados.¹⁴

La materia prima encontró varios destinos: su transformación, su utilización como materia combustible, o su exportación en estado natural. A pesar de su importante industria refinadora, México era en 1919 un país predominantemente productor, consumidor y exportador de petróleo crudo.¹⁵

Como la geografía y las capacidades industriales condicionaban las relaciones mercantiles entre las empresas, las transacciones no podían diversificarse a voluntad ni ser sustituidas fácilmente, obligando a los vendedores y compradores a mantener entre sí relaciones duraderas en la medida de lo posible. De esta relación surgieron compromisos temporales o alianzas permanentes, formando eventualmente «grupos periféricos» bajo la influencia de grandes compradores. Una pequeña o mediana compañía podía caer bajo la sombra de una mayor con solo convertirse en su proveedora de aceite; y más tarde dejar de serlo. Esta eventualidad convirtió a la Atlantic Co. en filial de Cortez Oil, y a Texas Co. y Tal Vez Co. en proveedoras de empresas aliadas de Royal Dutch-Schell, y asimismo a Hispano Mexicana, S.A., en filial de Hispano Cubana de Petróleo, S.A.¹⁶ Grandes y pequeñas acordaron acciones de compra-venta, arrendamiento, transporte o diversos servicios. Ocasionalmente, las proveedoras pasaron a propiedad total o parcial de su principal cliente. Los nexos de propiedad dieron soporte a la estructura entre matrices y filiales; y también al tipo *holding*. En cambio, las relaciones contractuales enlazaron de otro modo a pequeñas productoras y socias extranjeras.

d) Los bajos costos de producción y los elevados precios del crudo alentaron la inversión productiva. El precio de un barril de crudo se cotizaba en el mercado nacional entre 2,00 y 2,40 oro mexicano, variando su costo de pro-

13. Tan solo la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S.A. declaró haber comprado petróleo en México entre 1923 y 1932, por un valor total de 132,4 millones de pesos mexicanos, es decir, 13,2 millones anuales en promedio (AGN, Departamento del Petróleo. Expediente sin clasificación. «Memorándum que demuestra los ingresos, inversiones y utilidades, etc. de El Águila durante los últimos diez años»).

14. Sin embargo, los especialistas han puesto hasta hoy poca atención al mercado interno de crudos, quizá por la inexistencia de información estadística completa y explícita de un comercio que se desarrolló a través de pactos privados interempresariales; en cambio, han dedicado más atención al mercado interno de derivados, tal vez por su relación directa con el consumo. Luz María Uthoff evalúa el comercio de refinados en el interior de México, a partir de 1925, fecha en que este mercado se consolidó en el país (Uthoff, 2010). En su trabajo no hay mención alguna al mercado de crudo.

15. México exportó en esa anualidad 8,2 millones de toneladas de crudos y 2,9 millones de toneladas de refinados. De 33 millones de barriles de petróleo que se consumieron en México en 1920, solo 5,9 millones correspondieron a productos refinados.

16. *Boletín de Valores Petroleros (BVP)*, 26 de junio de 1915, n.º 71, IIB-HN.

ducción entre 20 a 30 centavos mexicanos (12,5 a 15 centavos de dólar el barril), permitiendo al productor una elevada utilidad.

e) Por último, la condición navegable del río Pánuco y la posibilidad de transportar en sus aguas el producto hasta Tampico, principal centro refinador y exportador del país, seguramente influyó en el ánimo de los inversionistas, pues les representaba un considerable ahorro en la construcción de costosos oleoductos.

Las compañías mexicanas de petróleo

Luego de evaluar estas ventajas, algunos negociantes creyeron oportuno participar directamente en la extracción y comercio de petróleo. En medio de la revolución y el consecuente desplome de todos los negocios, las elevadas rentas petroleras llamaron su atención. La explotación de este producto había sido considerada hasta entonces una empresa de riesgo, pero de pronto fue vista como una «tabla de salvación», al menos temporal, para compensar el declive generalizado de los negocios o para embolsarse rentas elevadas. Empezar el negocio petrolero, sin embargo, exigía la búsqueda de socios y capitales, y la adquisición de una costosa tecnología moderna. La sociedad anónima, institución conocida por la burguesía mexicana desde finales del siglo XIX, fue considerada la estrategia asociativa más viable y conveniente para tal aventura.

Entre 1914 y 1916 —el lapso más anárquico de la revolución mexicana—, el capital nacional organizó las primeras compañías de petróleo. Su aparición casi coincidió con la abrupta declinación de la minería mexicana a causa del conflicto, la drástica caída de los intercambios comerciales externos, la destrucción parcial de la red ferroviaria nacional y la dramática pulverización de la moneda mexicana. Solo las regiones petroleras disfrutaron de paz y prosperidad. En el medio petrolero los valores de la tierra aumentaban constantemente, la empresa foránea invertía grandes capitales, el petróleo elevaba constantemente su consumo y precios, y el mercado local se convertía cada día en una opción real para el pequeño productor. Ante este atractivo panorama, ¿qué emprendedor podría negarse a invertir?

Las primeras compañías organizadas con capital local se organizaron entre 1914 y 1915: Tal Vez Co., La Herradura, Oro Negro, San Mateo, Hispano-Mexicana, Tantoyuca y Anexas, Franco-Española, La Victoria, El Indio, México y España, S.A., La Nacional, La Universal, Bonanza, La Oriental y Salvasuchi. En marzo de 1916, un total de 83 compañías nacionales estaban registradas en la Secretaría de Industria y Comercio. Diez años más tarde, su número superaba las 300.

Los capitales comprometidos en la nueva explotación provenían del comercio, la industria textil, la agricultura, la banca y/o la política, el medio cas-

trense, el notariado o la abogacía; o de varios campos a la vez. El repentino interés de los nacionales en impulsar la nueva industria, era, sin embargo, coyuntural, y sin un afán aparente de sustituir la tradicional diversificación económica. Su incursión en el negocio era, pues, un ingrediente más en su múltiple agenda de actividades.

En Tampico, el principal centro urbano, refinador y exportador de petróleo, los comerciantes más prominentes aprovecharon la envidiable posición de su ciudad como centro portuario internacional y «capital» de las regiones petroleras mexicanas, para incursionar en la nueva industria. La posición de la urbe facilitaba el contacto diario con los hidrocarburos, el mercado local y la burguesía extranjera. Los porteños conocían mejor que nadie la región extractiva, sus chapopoterías y sus campos de explotación. Estas ventajas los animaron a invertir capitales en el sector. Entre 1913 y 1926, organizaron cerca de 30 compañías de petróleo. La nueva empresa tenía propósitos muy definidos: extraer crudo a bajo costo en las proximidades del río Pánuco para venderlo luego a las plantas refinadoras, a los barcos que atracaban en el puerto; o a los grandes exportadores.

Un grupo de residentes tampiqueños de origen español y mexicano fundó casi simultáneamente, las compañías México y España, S.A., Hispano-Mexicana, S.A., Productora de Petróleo, El Fénix y Dos Estrellas. Las tres primeras estaban dirigidas por el español Ángel S. Trápaga, poderoso mercader, residente en Tampico desde 1847 (fundador y presidente del Consejo de Administración del Banco de Tamaulipas, S.A.).¹⁷ La experiencia de Trápaga en los negocios y sus estrechas relaciones con comerciantes de la Habana, Cuba, facilitaron a Hispano-Mexicana relacionarse con Hispano-Cubana, importante empresa oriunda del país caribeño.

Otro grupo, formado por inmigrantes de origen británico (todos residentes en Tampico desde finales del siglo XIX) y sus socios mexicanos, invirtió también en petróleo. Este colectivo controlaba en la región desde entonces dos compañías de transporte fluvial: la Tampico Navigation Co., y la Compañía La Huasteca, Storm y Ganhal, cuyos chalanes distribuían víveres y otras mercancías entre las poblaciones asentadas en la ribera del río Pánuco y la Laguna de Tamiahua. Al arrancar la explotación del petróleo regional sus remesas incluyeron barriles de crudo. El contacto diario con los hidrocarburos animó a sus propietarios a invertir en el sector. Stuart Bowman, el más distinguido del grupo, organizó con su nombre una compañía petrolera; luego, asociado con colegas fundó Tal Vez Co., Salvasuchi, Pozos Petroleros Mexicanos y Pánuco Oil. Para organizar Salvasuchi convino con Pedro Assemat, francés, gerente del Banco de Tamaulipas; Guillermo D. Édgar; Ma-

17. Sobre la trayectoria histórica del grupo hispano en Tampico en el siglo XIX, véase Hernández Elizondo (2005), pp. 9-35.

nuel M. Ravizé (mexicano, gerente de la Compañía Consolidada de Maderas) y con los españoles Enrique Camargo Bretón y José González Cueto.

Los miembros más prominentes de ambos colectivos eran accionistas del Banco de Tamaulipas, S.A., institución financiera local que agrupaba en su Consejo al núcleo de comerciantes más prominente de Tampico. La información disponible no permite, empero, saber si la institución financió o no directamente sus proyectos petroleros. En el domicilio de este banco un grupo de accionistas fundó más tarde, también, la Compañía Tampico-Amatlán, S.A., dirigida por Amado N. Jáuregui, gerente del banco.

Por su parte, Cruz y Amoravieta, Sucesores, de Tampico, dedicada al comercio de ropa, dueña del establecimiento Los Precios de Francia, decidió en 1914 invertir capital en la exploración y explotación de petróleo. Sus dueños, herederos de inmigrantes españoles ya fallecidos, manipulaban una gran fortuna acumulada en el comercio local. Su decisión de explotar petróleo convirtió a su empresa mercantil en productora capitalista, sin necesidad de modificar su estatus jurídico-económico. Este es el único caso que conocemos de participación espontánea de una empresa comercial en la producción industrial. Luego de este paso, la casa promovió un segundo proyecto, pero esta vez exclusivamente petrolero e investido como sociedad anónima: La Meridional, S.A., fundada con 4 millones de pesos e igual número de acciones.¹⁸ Este establecimiento instaló campamentos en la cuenca del Río Panuco, y pronto logró un exitoso arranque productivo. Luego, sus propietarios organizaron Regiones Petrolíferas Mexicanas, S.A., otra compañía petrolera, con 400.000 dólares (= 800.000 pesos mexicanos de 1910, estimación mía) de capital social, divididos en 300.000 acciones pagadoras y 100.000 acciones liberadas. Los fundadores fueron Cruz y Amoravieta, Sucesores; Félix de Martino, E. Fernández, José González Cueto, y varios mercaderes de la ciudad de México.¹⁹

En otras ciudades del país se despertó también un entusiasta interés por el petróleo huasteco. En Monterrey, el fabricante de origen hispano Valentín Rivero (dueño de la fábrica El Porvenir, S.A.) y varios comerciantes locales, organizaron en 1914 la México, Compañía Nacional de Petróleo, S.A., y la empresa Monterrey, Compañía Nacional de Petróleo, S.A. En San Luis Potosí, Pedro Barrenechea, Roberto Ipiña y José Diez Gutiérrez, miembros de la oligarquía local, fundaron La Carolina y La Potosina. Barrenechea, junto con Francisco Romero, recibió una de las pocas concesiones petroleras otorgadas por el gobierno de Huerta a particulares.²⁰ En Puebla se fundaron Petrolera Poblana, S.A. y Negociadora y Explotadora de Terrenos Petrolíferos,

18. *Boletín del Petróleo* (BP), enero de 1918, pp. 76-78.

19. *BP*, marzo de 1918.

20. *BVP*, 8 de mayo de 1914.

S.A.²¹. En Chihuahua, Alberto Terrazas, miembro del clan de los Terrazas, organizó la Compañía Explotadora Mexicana, S.A.; y en Zacatecas, G. Alonso, M. Buenrostro y socios, hicieron lo propio con la Compañía Petrolera de Zacatecas, S.A.²²

La euforia por el «oro negro» llegó también a la Ciudad de México. Comerciantes, terratenientes, industriales, banqueros, periodistas y políticos de la capital del país organizaron docenas de compañías de petróleo, en forma de sociedades anónimas: El Pecero, S.A., El Placer, El Águila Negra, La Colonial, San Mateo, Franco-Española, Brujas, Iberia, Pánuco Mahuaves, La Esperanza, Azteca e Inversiones Aztlán, etc. Personajes encumbrados, como el general Ángel García Peña (secretario de Guerra en el gobierno de Madero) y el general Romero, se involucraron también en los negocios del aceite.

En la Ciudad de México se fundaron las primeras agrupaciones gremiales de petroleros: la Confederación de Intereses Petroleros, dirigida por Enrique Terrones Torija; y la del periodista Romero Palafox. Ambas buscaron defender a sus agremiados de las reformas posrevolucionarias; o negociaron prebendas con el Poder Político.

Terrenos y exploraciones

Las nuevas compañías concentraron sus actividades exploratorias y extractivas en la «Huasteca», región geo-cultural del litoral del Golfo de México, convertida ahora en la región petrolera más importante del país, origen de más del 97% del hidrocarburo nacional. Los asentamientos de los mexicanos se situaron en varias subregiones: *a*) las proximidades del río Pánuco, no lejos de la villa que lleva su nombre; *b*) Topila, en las proximidades de Tampico; *c*) la Hacienda El Limón, en la parte noroccidental de la Huasteca; y *d*) la «Faja de Oro», célebre zona situada en el cantón de Tuxpan (véase mapa 1). La primera y la última resultaron altamente productivas.

Las nuevas compañías controlaron terrenos petrolíferos por medio de contratos de arrendamiento, cesión, compra o concesión gubernamental. Las organizadas antes del 1 de mayo de 1917 (fecha en que entró en vigor la nueva Constitución) establecieron sus actividades en terrenos de propiedad privada; las creadas más tarde, lo hicieron en terrenos federales concesionados. La Bonanza acaparó 5 hectáreas; Tal Vez Co., 13; Cruz y Amoravieta, Sucesores, 35; El Espino, 5; El Fénix, 7; La Giralda, 50; México y España, 55; La

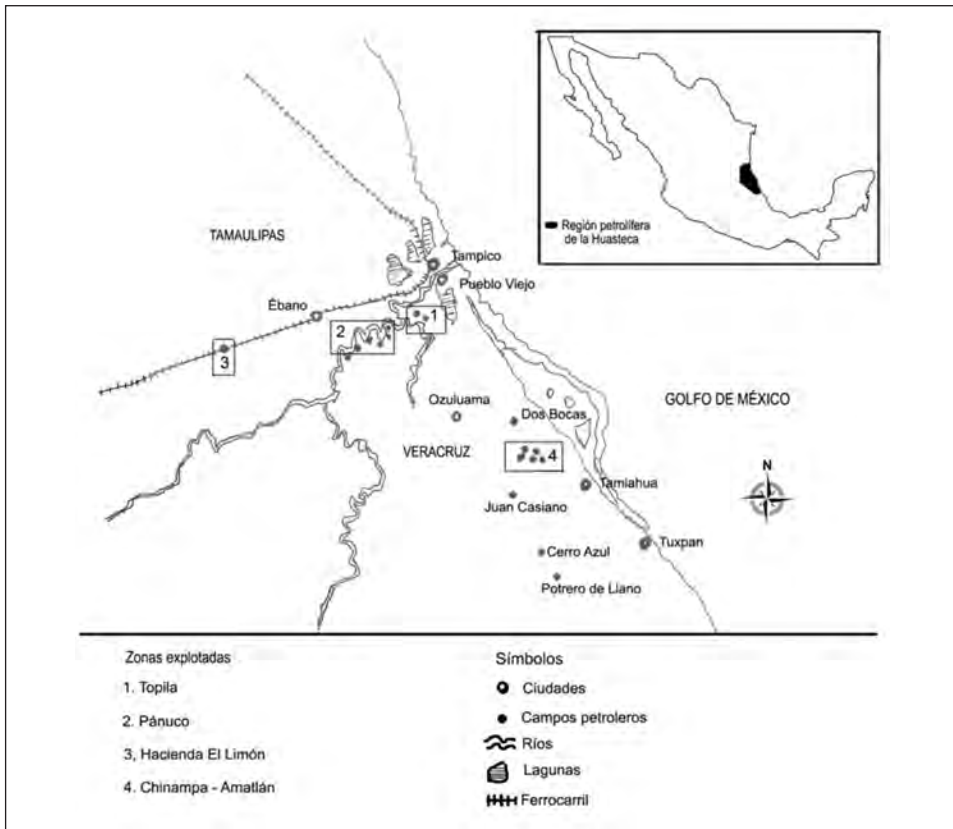
21. BP, México, marzo de 1918.

22. BP, México, enero de 1922, registro 166.

Libertad, 388 hectáreas,²³ etc. Dos compañías concentraron grandes superficies: San Cristóbal y la Compañía Franco-Española, S.A., con 139.708 hectáreas, y 111.000 hectáreas, respectivamente.²⁴

La elección y adquisición de los predios «petrolíferos» y los sitios destinados a la explotación se efectuaron a menudo sin la supervisión de geólogos. Edward L. Doheny, pionero de la industria petrolera de México, reconoce que el único criterio para buscar mantos subterráneos fue la observación de las exudaciones de petróleo («chapopoteras»).²⁵ Esta técnica era pertinente pero estaba expuesta a errores cuando el observador no tenía experiencia ni conocimientos básicos de geología. El éxito o frustración en las exploraciones de-

MAPA 1 ▪ Zonas petrolíferas explotadas por compañías mexicanas



23. *BP*, junio de 1919, «Superficies en propiedad y bajo contrato que poseen los petroleros», pp. 603-611, IIB.

24. *BP*, junio de 1919, pp. 610-611.

25. *BP*, febrero de 1922, p. 110, IIB-HN.

pendió a menudo de la experiencia del explorador. Las compañías Tal Vez Co., La Meridional, S.A., Inversiones Aztlán, S.A., Monterrey, Compañía de Petróleo, S.A., El Sol, S.A., La Libertad, S.A., Hispano-Mexicana, S.A., entre otras, localizaron buenos yacimientos, seguramente apoyadas en información pertinente. Otras empresas, en cambio, tal vez no sufragaron gastos en suficiente información geológica, lo que podría explicar su temprano fracaso exploratorio.

Otro sector empresarial prefirió no explorar ni explotar petróleo, optando por traspasar, arrendar (o subarrendar) sus predios a terceros, a cambio de elevados precios, y/o rentas y regalías sobre el producto extraído. Maza y Hermano, La Oriental, Franco-Española; S.A., y otras compañías locales impulsaron esta práctica, logrando con su aplicación adjudicarse ingresos considerables.²⁶

La inversión de capital

Hasta marzo de 1916, 83 compañías petroleras de origen mexicano estaban registradas en la Secretaría de Industria y Comercio, sumando sus cuantías sociales 178,9 millones de pesos, valor declarado de las acciones, lo que arroja 2,1 millones de pesos en promedio por compañía (estimación mía). Esta cantidad corresponde al capital social, no al capital «pagador» y menos aún al realmente invertido:

De 83 compañías petroleras, el capital pagador total representa apenas 62% del social, de manera que \$178.919.000 se reduce a \$111.998.000 pesos, cantidad máxima aplicable a la industria petrolera, pero que no es efectiva porque se reduce 10% por las comisiones pagadas a los agentes que apoyan a los socios pagadores, tomando en cuenta el capital se reduce a \$100.978.200, o sea 60% del capital social.²⁷

Las inversiones directas a menudo fueron modestas. Algunas sociedades invirtieron apenas un porcentaje raquítico de su capital social, lo que podría indicar que el petróleo seguía siendo considerado, en el fondo, una empresa de riesgo. El cuadro 1 describe las diferencias en materia de inversión social y efectiva: hubo empresas que colocaron apenas el 0,2, 3,0 o 4,0% de sus correspondientes capitales sociales; las más arriesgadas destinaron el 11, 14, 20 o 30%. La Compañía España, con 4,5 millones de pesos de capital social, destinó el 0,2% de esta cuantía, cifra irrisoria que contribuye a explicar su tem-

26. Sobre las rentas del suelo y subsuelo y las prácticas del arrendamiento petrolífero, véase Hernández (2000).

27. *BP*, junio de 1916, p. 503, artículo: «La carga muerta».

prano fracaso. Tal Vez Co., en cambio, invirtió el 20% de su capital social, monto suficiente para asegurar un arranque exitoso. No queremos decir que a mayor inversión necesariamente mayor producto. La Carolina destinó el 30% de su cuantía social a la exploración sin resultado alguno favorable. De las 13 compañías del cuadro 1, solo Tal Vez Co. y México y España, produjeron crudo en cantidades comerciales. Los tempranos fracasos de algunas compañías desalentaron a otras y limitaron el crecimiento general de la inversión directa en el sector. Hasta el alba de 1916, las domésticas, en conjunto, tenían invertidos 7,3 millones de pesos en la industria, sin contar el valor de los terrenos. Esta cantidad representa el 3,9% de la inversión directa total en la industria petrolera de México (estimación mía).²⁸ El ritmo de crecimiento ulterior de la inversión directa fue muy lento. En 1922, ascendía apenas a 7,8 millones de pesos (estimación mía), cantidad que resulta de la suma de 4,5 millones de pesos colocados por mexicanos; y 3,3 millones de pesos, por «extranjeros y mexicanos», juntos.²⁹ He advertido antes que los extranjeros que formaron sus capitales en este país actuaron a menudo como mexicanos y se asociaron con estos en los negocios. Diferenciar el papel de ambos, por lo tanto, no guarda importancia en nuestro análisis. El cuadro 2 reúne la inversión total en una misma categoría y su desglose en rubros. Nótese la elevada con-

CUADRO 1 • *Compañías nacionales de Petróleo seleccionadas. Monto de sus capitales invertidos en el sector y el porcentaje que les corresponde respecto al capital social. En pesos*

Compañías	Capital social	Capital invertido	%
El Espino, S.A.	1.000.000	50.000	5
El Fénix	600.000	83.000	14
Tal Vez Co.	500.000	100.000	20
México y España	390.000	23.000	7,6
Cía. Pet. Mexicana	1.000.000	90.000	9
La Carolina	1.000.000	300.000	30
La Fortuna	3.000.000	126.000	4
El Manantial	1.700.000	50.000	3
Riqueza Nal. Tux. Unión	1.500.000	91.000	5,7
Limitada	1.000.000	40.000	4
La Colonial	1.000.000	115.000	11
Llanos, Oíl	1.000.000	52.000	5
Cía. España	4.500.000	10.000	0,2

Fuentes: IIB-HN, *Boletín del Petróleo*, marzo de 1916, «Cuadro sinóptico de Compañías y particulares que se han manifestado de acuerdo con la circular n.º 11 de la Dirección de Minas y Petróleo; y *Boletín de Valores Petroleros*, México, 9 de junio de 1914. Los porcentajes son míos.

28. *BP*, marzo de 1916 (estimación mía basada en los datos estadísticos del «Cuadro sinóptico de compañías y particulares que se han manifestado de acuerdo con la circular n.º 11 de la Dirección de Minas y Petróleo»).

29. *BP*, agosto de 1922, p. 185.

CUADRO 2 • *Inversiones nacionales en el petróleo (colocadas por nativos e inmigrantes, juntos) hasta 1922. Desglosado en rubros (en pesos)*

Pozos	6.000.000
Oleoductos	130.945
Tanques	365.118
Embarcaciones y materiales	500.000
Otros	899.375*
Totales	7.897.688

Boletín del Petróleo, agosto de 1922, p. 185.

* *Calculado por mí, pues no lo menciona la fuente.*

centración inversionista en pozos, y el raquitismo en el resto, mostrando la resistencia de los empresarios nacionales a invertir en grandes obras de infraestructura de transporte y almacenamiento.

Las empresas mexicanas perforaron 1, 2, 3 o 6 pozos en toda su vida, gastando cada una, tal vez, entre 20.000 y 200.000 pesos en ese rubro (perforar un pozo de 800 metros por encargo a profesionales costaba 20.000 pesos, y más profundo, hasta 50.000 pesos). Las excepciones fueron Ferrocarriles Nacionales de México, con 18 pozos;³⁰ y José Domingo Lavín, 33.³¹ La mayoría decidió no invertir grandes recursos en infraestructura técnica, a fin de ahorrar costos en una actividad que consideraban arriesgada, limitando sus gastos a la construcción de viviendas para los trabajadores, un pequeño muelle y la compra de embarcaciones de río. Nadie invirtió en oleoductos. Construir esta tecnología era muy costoso e innecesario para las empresas establecidas a orillas del río Panuco, afluente que facilitaba el transporte de crudo en chalán, hasta Tampico. Hasta enero de 1922, solo 7 compañías mexicanas habían instalado tanques de almacenamiento (véase cuadro 3). En este rubro destaca Inversiones Aztlán, con 11 tanques, lo que podría indicar una pretensión de gran alcance y duración. Desafortunadamente, sus niveles extractivos, muy considerables en 1922, casi enseguida se debilitaron. Eventualmente, la ausencia de infraestructura de almacenamiento y transporte fue cubierta en algunos casos por el uso de tecnología ajena, cuestión que retomaremos más adelante.

30. *BP*, agosto de 1926, p. 89.

31. Lavín (1954), p. 120.

CUADRO 3 • *Tanques de almacenamiento petrolero instalados por compañías nacionales hasta enero de 1922. Capacidad en metros cúbicos*

Compañías	N.º Tanques	Capacidad
Azteca	2	34.976
Inversiones Aztlán	11	103.182
La Meridional	1	5.962
Petrolera Poblana	1	5.962
Soledad de P. Castillo	2	1.590
Tal Vez Co.	2	11.924

Fuente: *Boletín del Petróleo*, enero de 1922, pp.75-76 (IIB-HN).

El mercado financiero

Para financiar sus actividades o para recuperar sus pérdidas, algunas compañías acudieron al mercado mexicano de valores, espacio organizado en la era porfiriana para cubrir las necesidades financieras de la minería y la banca nacionales. Luego del desplome de la minería durante la revolución, este mercado pasó a depender casi en exclusiva del medio petrolero. Sin embargo, la anarquía experimentada por el país a partir de 1913 debilitó notablemente las formas tradicionales de control oficial y dejó el camino libre a los oportunistas y defraudadores. La venta de acciones «liberadas» cumplió una función reproductiva del patrimonio capitalista, pero eventualmente fue aprovechada por oportunistas sin escrúpulos para embolsarse recursos indebidos; o para cargar los gastos de la empresa a los accionistas anónimos. Según mis indagaciones, al menos 20 compañías locales mostraron un comportamiento irregular en el mercado de acciones, luego de manipular a un público mal informado y deseoso de obtener dividendos en el sector económico más dinámico del país. En 1914, la Esperanza, S.A. colocó 20.000 títulos en el país;³² Álamo de Pánuco, S.A. introdujo un gran número de acciones en La Habana, Yucatán y Texas; y La Nacional, 500.000 acciones en Cuba.³³ Ninguna comprobó los valores reales de sus propiedades ni extrajo una sola gota del subsuelo.

Los escándalos de fraude en el mercado de valores fueron frecuentes, en particular durante el intervalo 1914-1916, el más anárquico de la revolución (no hay noticias de sonados fraudes luego del restablecimiento de la paz y el orden constitucional). El *Boletín de Valores Petroleros*, un periódico especializado, incluye frecuentes notas y comentarios sobre estos escándalos, aunque

32. *BVP*, 13 de febrero de 1915.

33. *BVP*, 20 de febrero de 1915.

algunas no dejan de ser sospechosas de manipulación. Pero el mercado mexicano de valores industriales a menudo fue también una alternativa de capitalización efectiva. En realidad, no fueron pocas las compañías petroleras que realizaron sus operaciones bursátiles sin incurrir en escándalos de fraude. Las extranjeras East Coast Corporation, Gulf Oil Coast, Chijoles Oil, y las mexicanas Tal Vez Oil Co., Hispano-Mexicana, La Unión, Los Perforadores, La Victoria y Pozos Petroleros Mexicanos, S.A., entre otras, cotizaron sus acciones en la Bolsa de Valores local. En 1914, sus títulos se vendían entre 60 centavos y 10 pesos.³⁴

Los pactos interempresariales

Las recién creadas compañías nacionales se relacionaron a menudo en los negocios con empresas extranjeras. En una industria dominada por grandes capitales foráneos, el nexo con estas era ineludible. El medio más propicio para tales relaciones fue el mercado interno de crudo, pero también el medio bursátil, los contratos de arrendamiento territorial, y la prestación de diversos servicios. Las pequeñas empresas productoras buscaron siempre asegurar clientes permanentes. Tal Vez Co. proveyó de crudo a empresas filiales de Royal Dutch-Schell; Salvasuchi Co. hizo lo mismo con la británica Scottish Oil Co.; la compañía México y España, S.A., con Mexican Producing and Refining Co.; La Provenzal, S.A., con Standard Drilling; Franco-Española y sus subsidiarias, con Marland Co.; mientras que Petrolera Ulises, S.A., pactó con la Huasteca Petroleum Co.³⁵ Los acuerdos contractuales podían ser permanentes, temporales u ocasionales. El contrato garantizaba la duración de los acuerdos, fijaba los precios y el alcance de las operaciones. Esto se facilitaba cuando ambas partes eran vecinas y, sobre todo, si una de ellas facilitaba el medio de transporte. La relación entre productoras-compradoras dio origen a alianzas mercantiles o patrimoniales, y al surgimiento de «grupos» dominados por un polo extranjero. A estos colectivos, José López Portillo y Weber los denomina «complejos»³⁶ noción imprecisa que no aclara el carácter ni la naturaleza mudable de las relaciones entre sus miembros.

34. *BVP*, 7 de marzo y 10 de octubre de 1914.

35. *Periódico Oficial de Tamaulipas*, junio de 1920; y algunos libros notariales de Tampico.

36. López Portillo y Weber (1975), pp. 123-125.

Los resultados productivos

El arranque inicial de las pequeñas empresas mexicanas fue modesto. La inexperiencia y el bajo nivel tecnológico instalado arrojaron en efecto, con frecuencia, resultados nulos o raquíticos. En 1916, La Victoria, S.A., Monterrey, Compañía de Petróleo, S.A., El Golfo, Tal Vez Co. e Hispano-Mexicana, S.A. extrajeron en conjunto 136.968,9 barriles de crudo pesado (correspondiendo a Tal Vez Co. el 55,5% de esta cantidad), cantidad irrelevante que representa apenas el 0,3% del petróleo total del país en esa anualidad. Estos resultados no menguaron su ánimo, alentadas seguramente por la creciente demanda del producto y sus bajísimos costos de producción.

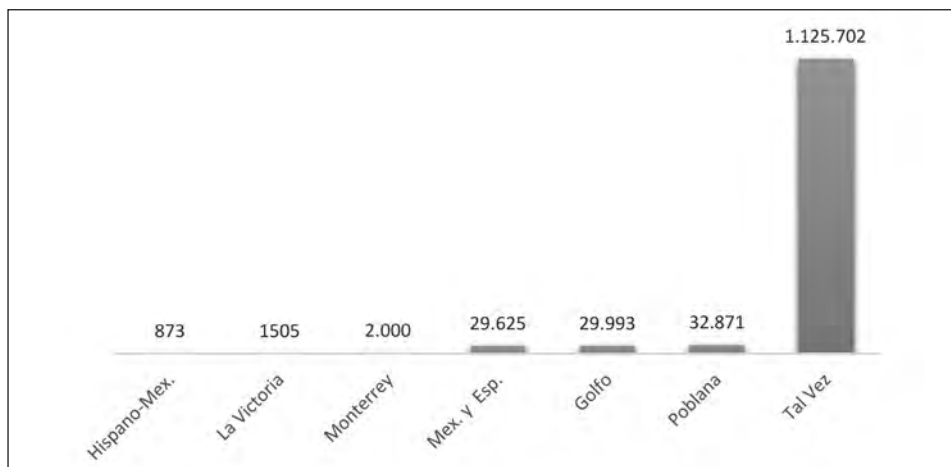
Al año siguiente, México y España, S.A. y Petrolera Poblana, S.A. ingresaron al cuadro productor, pero arrojaron cada una menos de 30.000 barriles, apenas suficiente para sobrevivir en el sector (véase gráfico 1). De nuevo, Tal Vez Co. fue la más sobresaliente, con 989.561 barriles de crudo pesado, cantidad que representa el 85,3% del producto total del grupo nacional (estimación mía) por encima de corporaciones extranjeras, como Pánuco Boston, Trascontinental y La Corona. En conjunto, las mexicanas obtuvieron 1.159.323 barriles de crudo pesado, cifra que representa el 2% del producto petrolero total del país.

En 1918, el grupo local incrementó sus extracciones, a casi 3 millones de barriles, cantidad que significa el 4% del petróleo total de México. Esta cifra, aunque modesta en el total mexicano, supera la producción total de Argentina y Perú (por separado). Contribuyeron a este resultado de manera notable dos compañías tampiqueñas: Tal Vez Co. y La Libertad, S.A. La primera contribuyó con un millón de barriles y la segunda, con más de 1,5 millones, respectivamente. El resto del grupo aportó cantidades irrisorias (véase gráfico 2). La renta petrolera, que tanta expectativa había despertado entre los locales, seguía siendo un privilegio de pocos.

Los resultados productivos de Tal Vez Co. pueden parecer más meritorios si consideramos los modestos recursos disponibles de la empresa: una inversión inicial de apenas 100.000 pesos, dos pozos en producción instalados en un campamento de 13 hectáreas de extensión, en «Buenavista», Cantón de Pánuco, por el que pagaba el 10% del producto como regalía a Maza y Hermano, su propietario. El despegue espectacular de esta empresa seguramente inspiró a otras productoras locales, pues mostraba que no se necesitaban grandes extensiones de terreno ni vastos recursos de inversión para obtener una gran producción. Poco más tarde, la empresa tampiqueña se involucró en la exportación de crudo, hecho excepcional tratándose de un pequeño establecimiento. Entre 1917 y 1920 envió a Nueva York y Nueva Jersey más de un mi-

llón de barriles,³⁷ en barcos de la Compañía El Águila, S.A., representando este tráfico una cuarta parte de su producción total en el periodo. El barril exportado al atlántico estadounidense se cotizaba entonces en 2,25 dólares (= 4,50 pesos oro mexicano),³⁸ precio considerable que aporta al exportador más del doble de utilidad que el mercado de México. En teoría, los envíos externos brindaron a la compañía ingresos brutos totales cercanos a 2,2 millones de dólares (= 4,5 millones de pesos, estimación mía). Si agregamos a esta cifra los 6 millones de pesos de ingresos que tal vez arrojaron sus ventas en el interior de México (estimados a un precio muy conservador: 2 pesos el barril), el ingreso bruto total, hipotético de la compañía, en cuatro años, es de 10,6 millones de pesos mexicanos. Considerando el precio medio de producción en el sector a 25 centavos el barril, los costos totales de producción ascienden a un millón de pesos. Pero esta cifra podría ser menor tomando en cuenta los beneficios inherentes a las economías de escala, el escaso nivel de reinversión realizado y las facilidades del transporte fluvial aportadas seguramente por sus socias navieras en el río Pánuco. Calculo el saldo a favor en 9 millones de pesos por lo menos, una fortuna en los valores de la época. Entre 1921 y 1922, obligada por la declinación de sus primeros pozos, Tal Vez Co. suspendió temporalmente sus exportaciones, aunque conservó el mercado interno. En 1923 recuperó en alguna proporción su nivel extractivo y reingresó al mercado exterior. La compañía sobrevivió al menos hasta 1926.

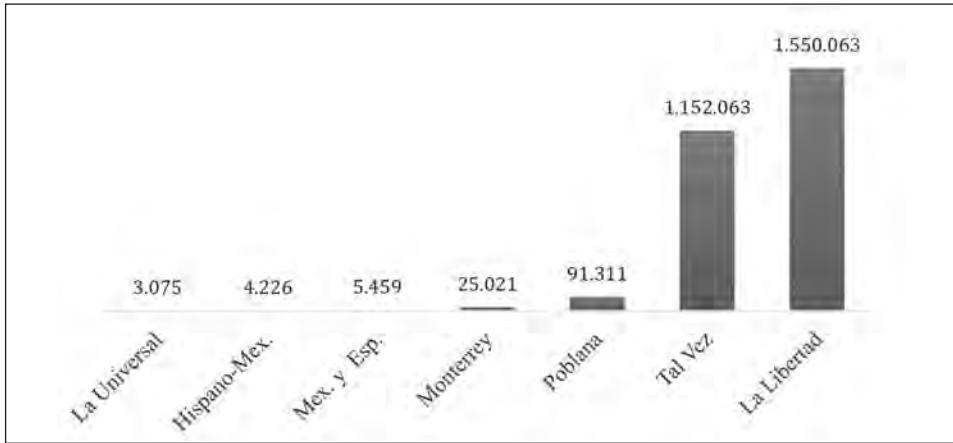
GRÁFICO 1 • Producción de las empresas petroleras mexicanas en 1917. En barriles



Fuente: *Boletín del Petróleo*, septiembre de 1920, p. 290.

37. *BP*, febrero de 1921, tabla 8, p. 120.

38. *BP*, agosto de 1925, p. 96.

GRÁFICO 2 • Producción de las empresas petroleras mexicanas en 1918. En barriles

Fuente: *Boletín del Petróleo*, septiembre de 1920, p. 290.

La compañía La Libertad, S.A., organizada por tampiqueños con un capital social total de apenas 50.000 pesos, sustrajo desde el inicio un elevado producto, gracias a la extraordinaria productividad de su único pozo. La empresa explotó este hasta su completa extinción, sin erogar gastos de reemplazo y sin hacer uso de tecnología de almacenaje y transportes. En menos de dos años extrajo 2,4 millones de barriles de crudo pesado, cantidad que cotizada a 2 pesos el barril, representa un valor teórico de casi 5 millones de pesos. Considerando su raquítica inversión (y nula reinversión), el saldo supone una enorme ganancia, lograda, sin embargo, a costa del agotamiento de un yacimiento productivo sin invertir en su remplazo, hasta provocar el cierre definitivo de la empresa.³⁹

El boom del petróleo

Durante el periodo 1918-1921 la extracción de los hidrocarburos mexicanos alcanzó niveles sin precedentes, alentada por la creciente demanda exterior y el repunte constante de los precios del barril. En palabras de Mar Rubio, este acelerado crecimiento fue impulsado por la ascendente demanda planetaria del producto y la escasez de otras ofertas.⁴⁰ El boom del aceite mexicano casi coincidió con el movimiento expansivo de la economía internacio-

39. La estrategia de explotación hasta la extinción del yacimiento, sin invertir en su reemplazo, y sus consecuencias, es estudiada por Jean-Pierre Angelier (1980).

40. Mar Rubio (2006), p. 10.

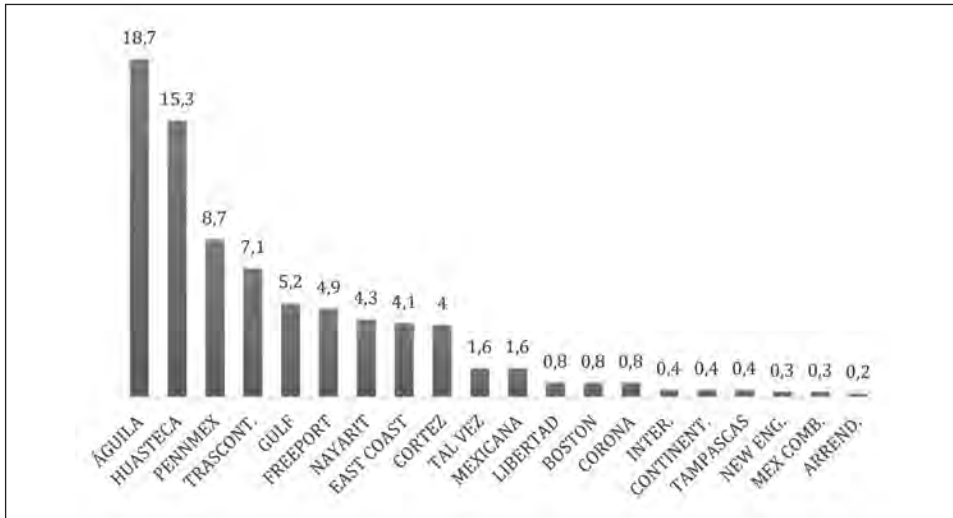
nal en la inmediata posguerra, marcado por el alza de la demanda y los precios, respaldada por activos financieros acumulados durante la guerra.⁴¹ El producto petrolero del país pasó entonces de 55,2 millones de barriles en 1917 a 193,3 millones de barriles en 1921. El *quantum* petrolero no provino únicamente de grandes compañías productoras sino también de pequeñas, como la Meridional, S.A., Tampico-Amatlán e Inversiones Aztlán, S.A., las más sobresalientes del grupo.

Animadas por la coyuntura, varias empresas nacionales establecieron campamentos en la Faja de Oro, comarca tuxpeña que alcanzó celebridad mundial por sus ricos yacimientos de hidrocarburos. La nueva camada estaba formada por Nayarit, Compañía de Petróleo, S.A., Minor y Meriwether, González y Meriwether, Tampico-Amatlán, Azteca, Compañía de Petróleo, S.A. y Financiera de Petróleo. Aunque su propósito evidente era extraer del subsuelo grandes riquezas, las recién creadas compañías no estaban dispuestas a correr riesgos innecesarios ni a impulsar costosos proyectos. Producir al máximo sin arriesgar demasiado (pues la coyuntura internacional podía ser efímera) fue la estrategia del momento. Los exploradores seguramente conocían suficiente sobre las virtudes del terreno que pisaban, pues sus primeras exploraciones fueron muy exitosas. Muy pronto, sus primeros pozos alcanzaron cifras extractivas inimaginables.

La primera compañía nacional en explotar la región de Tuxpan fue Nayarit, Compañía de Petróleo, S.A., domiciliada en la Ciudad de México, con campamentos en Chinampa (lote 132). La citada arrojó 4,3 millones de barriles de crudo ligero en 1919, mereciendo el 7.º rango en la estadística nacional, por encima de grandes corporaciones extranjeras. Sus ingresos brutos probables rondaron quizá los 8 millones de pesos. La utilidad neta se presume extraordinaria suponiendo costos bajísimos de producción en una empresa que manejaba economías de escala y muy poca reinversión. Otras compañías nacionales distinguidas ese año en materia productiva fueron la Libertad y Tal Vez Co., que ocuparon el 10.º y 12.º sitio del país, respectivamente (véase gráfico 3).

La producción de petróleo en México en 1921 marcó un récord histórico: 193,3 millones de barriles, solo superada en el planeta por los Estados Unidos de América. La extracción conjunta de las pequeñas compañías petroleras en esa anualidad extraordinaria fue colosal: 21 millones de barriles, según mi estimación (véase cuadro 4), representando el 11% del producto total mexicano en el año citado, el más productivo del periodo preexpropiatorio. Este resultado habría bastado para que México ocupara el tercer lugar en la producción petrolera mundial, solo superada por Estados Unidos y Rusia, por encima de Indias Holandesas Orientales, India, Rumanía, etc., por separado (véase cuadro 5). México, bien se sabe, ocupó ese año el segundo rango

41. Aldcroft (1985), pp. 84-85.

GRÁFICO 3 • Producción de las compañías petroleras en el año 1919. En millones de barriles

Fuente: Boletín del Petróleo, septiembre de 1920.

CUADRO 4 • Producción de compañías petroleras mexicanas 1921, en barriles

Azteca, Compañía de Petróleo	3.922.299,3
González y Meriwether	1.428.319,8
Castillo Pedro y Victoria	226.188,4
Inversiones Aztlán	547.510,0
Inversiones Petrolíferas	290.817,9
Marítima, Cía. de Petróleo	17.090,7
Cía. La Meridional, S.A.	1.279.826,3
México y España, S.A.	79.908,1
México, Cía. de Petróleo	735.502,2
Nayarit, Compañía Petrolera	1.838.067,3
Regiones Petrolíferas	120.195,6
Tal Vez Co.	236.868,8
Tampico-Amatlán	10.288.957,0
La Universal	5.082,3
Total	21.011.608,7*

Fuente: Boletín del Petróleo, mayo de 1922, BMRG-FZ, pp. 357, 358.

* Estimación mía.

mundial gracias a su enorme producción aportada por compañías extranjeras y mexicanas, juntas.

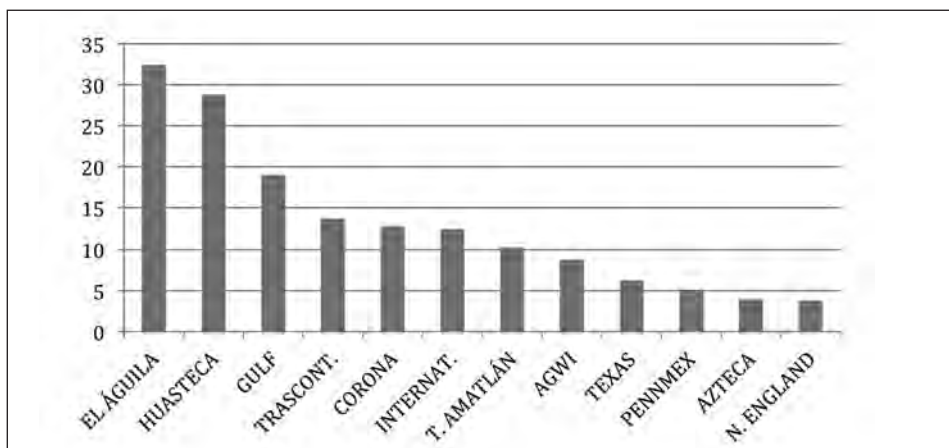
En esa anualidad extraordinaria, Tampico-Amatlán extrajo la fabulosa cantidad de 10,2 millones de barriles en 1921, y la compañía de Petróleo Azteca, 3,9 millones de barriles, ocupando ambas el 7.º y 11.º sitio, respectivamente, en la estadística productiva del país (véase gráfico 4). La primera cifra es descomunal. Supera la producción total de la India y Rumanía (por separado), países que ocuparon el 5.º y 6.º lugar, respectivamente, en la producción mundial de petróleo (cotejar con datos del cuadro 5).

CUADRO 5 • Principales países productores de petróleo en el mundo en 1921 (entre paréntesis y en **negrita**, la producción conjunta de las empresas nacionales de México). En millones de barriles

Estados Unidos	472,1
México	193,3 (21,0)
Rusia	29,1
Indias Holandesas	16,9
India	8,7
Rumanía	8,3

Fuente: Boletín del Petróleo, julio de 1923.

GRÁFICO 4 • Las principales compañías productoras de petróleo en México. Año 1921. En millones de barriles

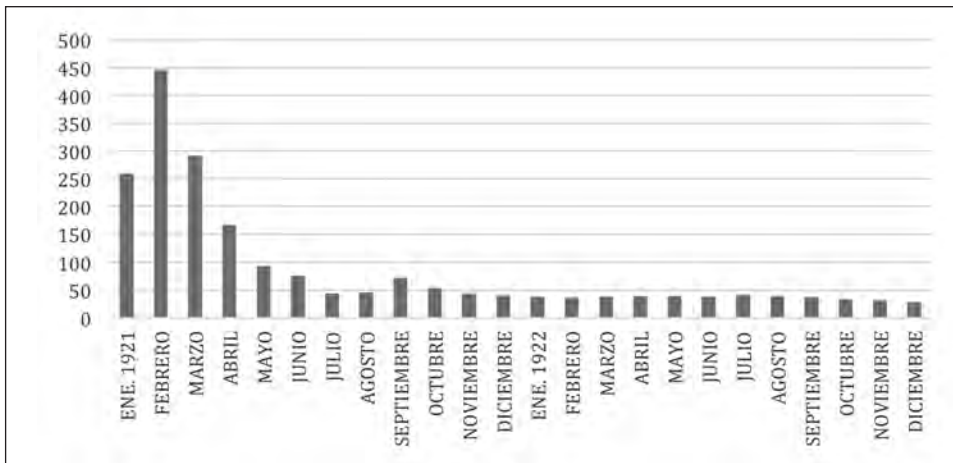


Fuente: Boletín del Petróleo, abril de 1922, pp. 357-358.

La fantástica producción de Tampico-Amatlán provino del pozo «Amatlán N.º 2», localizado en el «lote 251 de Amatlán», fracción B, que desde su apertura el 13 de octubre de 1920, arrojó diariamente 12.000 metros cúbicos (75.480 barriles),⁴² un auténtico géiser. Este pozo superproductor alcanzó su más alto nivel mensual en febrero de 1921 con 446.431,9 metros cúbicos (= 2.767.867 barriles, estimación mía), solo superado en esa ocasión por la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, con 594.499,526 metros cúbicos,⁴³ cantidad extraída de 50 pozos productores. Sin embargo, en los meses siguientes su nivel declinó abruptamente. En 1922 la empresa obtuvo 3 millones de barriles, cifra relevante pero mucho menor a la precedente. El gráfico 5 muestra la cúspide productiva de la compañía seguida por una larga e ininterrumpida extracción de bajo nivel. Ambas anualidades suman 13,2 millones de barriles que, calculados a un precio de 2,0 a 2,50 pesos el barril, debió aportarle en teoría un ingreso bruto de entre 26,0 y 32,5 millones de pesos. Descontados los costos de producción, seguramente ínfimos, calculo el excedente neto total en entre 25 y 30 millones de pesos o más oro nacional, una gran fortuna en los valores de la época.

Esta hazaña productiva se realizó sin tecnología sofisticada y sin grandes recursos financieros. En efecto, la empresa tampiqueña no disponía de tanques de almacenamiento ni oleoductos. ¿Cómo efectuó entonces la captación y distribución del producto?

GRÁFICO 5 • *Cía. Tampico-Amatlán. Producciones mensuales en 1921-1922, en miles de metros cúbicos*



Fuente: *Boletín del Petróleo*, abril de 1922 - febrero de 1923.

42. *BP*, marzo de 1922, p. 197.

43. *BP*, abril de 1922, pp. 339 y 354.

Los campamentos en Amatlán y Chinampa se encontraban ocupados y rodeados por las instalaciones industriales y la red de oleoductos de poderosas compañías extranjeras: El Águila, Huasteca Petroleum, AGWI, Continental, Chijoles e International Petroleum, y por la planta refinadora de Naranjos, propiedad de la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S.A. El denso acaparamiento territorial de estas corporaciones dificultaba a las pequeñas productoras el libre paso para sus productos. Según una fuente de archivo, las pequeñas productoras nacionales que operaban en la zona no instalaron grandes obras de infraestructura de almacenamiento y transportes, porque su instalación resultaba incosteable:

[...] para las compañías de pequeño capital que explotan el aceite de los campos de Chinampa y Amatlán era sumamente difícil abrirse paso con su producto hasta las márgenes del río Pánuco, a causa del costo tan elevado que alcanzan los oleoductos y plantas de bombeo necesarias, tanto en su construcción como en su mantenimiento, como por la dificultad de encontrar sitio donde establecer sus terminales, dado que el terreno aprovechable se encuentra desde hace mucho tiempo acaparado y su arrendamiento alcanza precios que no soportan las pequeñas compañías.⁴⁴

Sin embargo, hay evidencias de que las pequeñas empresas encontraron otras soluciones a su problema: algunas optaron por emplear las estructuras de almacenamiento y transporte de sus vecinos. La vecindad con las poderosas corporaciones, lejos de ser un obstáculo, se convirtió en ventaja. Los pozos de Tampico-Amatlán se conectaron aparentemente con oleoductos vecinos, posiblemente a través de líneas recolectoras⁴⁵ que empujaron el producto hasta el oleoducto principal o hasta un recipiente ajeno. Esta estrategia supone la celebración de pactos interempresariales y un reparto del producto y las ganancias. No conozco el nombre del destinatario de los productos de la tampiqueña, pero hay indicios que me permiten suponer que se trata de la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S.A. Esta corporación controlaba 14 tanques de almacenamiento en ese distrito con una capacidad conjunta de 90.962 metros cúbicos,⁴⁶ y era propietaria de los pozos «Naranjos» n.º 12, 9 y 10, vecinos inmediatos del pozo Amatlán-n.º 2, propiedad de la Tampico-Amatlán. Por su vecindad inmediata y su gran capacidad tecnológica, refinadora y comercial, no es temerario suponer que la británica fue la que propor-

44. *BP*, abril de 1920, «Artículos técnicos», p. 91.

45. «En la generalidad de los casos todas las compañías de oleoductos disponen además de líneas troncales, de extensos sistemas de líneas recolectoras. Estas tienen por objeto recoger el petróleo de los tanques de los campos productores y transportarlo hasta la estación de almacenamiento unida a la línea troncal. En algunos casos, sin embargo, estos sistemas de líneas de recolección, pertenecen a la compañía productora y no a la compañía propietaria del oleoducto principal» (*BP*, artículo: «Los oleoductos», marzo de 1923, p. 210).

46. *BP*, marzo de 1922, pp. 197 y 198.

cionó a su minúscula pero a la vez afortunada vecina los recursos técnicos necesarios y la que se adjudicó la totalidad del producto. Un dato refuerza nuestra hipótesis: El Águila compró en el último semestre de 1921 un total de 4.303.942 barriles; y en 1922, un total de 5.415.910 barriles⁴⁷—casi coincidiendo con el nivel extractivo alcanzado en ese periodo por la Tampico-Amatlán—, aunque la fuente no especifica el nombre del vendedor.

La declinación productiva

El *boom* del petróleo mexicano fue muy efímero. En 1922, la producción petrolera general del país empezó a declinar. Al año siguiente se manifestó una dramática caída.⁴⁸ Más tarde, registró algunos repuntes y luego desplomes, marcando en general una tendencia decreciente. Las compañías nacionales extrajeron en conjunto 8.120.054 barriles (estimación mía) en 1922, apenas poco más de un tercio del total del año precedente. Para Haber, Maurer y Razo, la principal causa de la declinación generalizada de la industria no fue institucional ni política, sino geológica, es decir, provino del agotamiento de los mantos de aceite que se explotaban a un costo competitivo.⁴⁹

La recesión afectó a las ganancias de las grandes empresas pero esto no significó el fin de su actividad. En cambio, marcó el destino de las pequeñas: estas se desplomaron y supieron que no debían invertir más capital en nuevas exploraciones; o en dado caso, solo en forma mínima. En 1926, luego de una prolongada declinación productiva, Tampico-Amatlán seguía activa aunque arrojaba niveles bajísimos: 42.500 barriles en noviembre; 40.350 en diciembre; 37.500 barriles en enero de 1927.⁵⁰ Esta última representa apenas el 4,4% del promedio productivo mensual de la compañía de 1921 (estimación mía). En 1927 la empresa aparece en una lista de «compañías francesas»,⁵¹ aunque la información disponible no permite corroborar esta nueva identidad.

La recesión de la industria petrolera y el debilitamiento del mercado interior de crudo fue cerrando poco a poco las posibilidades de supervivencia al pequeño capital. Las compañías Tal Vez Co., Hispano Mexicana, y México y España, entre otras, desaparecieron de las estadísticas productivas a par-

47. *BP*, julio de 1923, p. 42.

48. En el primer semestre de 1922 el producto total fue de 106.120, 603 barriles; mientras que en igual periodo en 1923 fue de 72.490,186 barriles (*BP*, julio de 1923), o sea más de un 21% menos.

49. Haber, Maurer y Razo (2003), pp. 9-11.

50. AD-MAE-Nantes, Fondo «Petróleo», «Situación de algunas empresas petroleras francesas en la primavera de 1927».

51. AD-MAE-Nantes, Fondo «Petróleo», caja 88, «Situación de algunas empresas petroleras francesas en la primavera de 1927».

tir de 1927. La Meridional, S.A. clausuró sus actividades y enseguida vendió sus propiedades en Potrero de la Isleta a la Texas Co.⁵² Pese a todo, la pequeña empresa nacional no desapareció por completo del escenario. En los años treinta se fundaron nuevas compañías, aunque desconocemos los pormenores de su desempeño concreto.

Conclusiones

La amplia información suministrada hasta aquí y los esfuerzos reflexivos que estructuran este trabajo sirven de base a una nueva interpretación del desarrollo petrolero mexicano anterior a la expropiación, y en particular, del *modus operandi*, evolución y carácter de la pequeña empresa mexicana que participó en el sector. Destinada a cumplir funciones específicas en el sector, la microunidad colocó a menudo inversiones directas muy raquíticas, y en consecuencia, instaló una modesta infraestructura productiva. Sin embargo, eventualmente obtuvo grandes resultados productivos y ganancias fabulosas, aunque sin impactar significativamente en sus procesos acumulativos ni reproductivos.

El análisis partió del estudio de la pequeña empresa capitalista porfiriana, ente que controlaba una reducida aunque moderna tecnología, explotaba mano de obra asalariada, participaba en el mercado local y producía plusvalía; pero enfrentaba, en cambio, limitaciones estructurales, geográficas y reproductivas que la distinguen de la gran empresa moderna. La pequeña empresa capitalista fue diseñada para participar en mercados dominados por las grandes empresas modernas, a diferencia de las microunidades artesanales, habilitadas para cubrir pequeños mercados donde no reinaban aún los monopolios. La primera fue diseñada para llenar los espacios productivos o en materia de servicios que la gran empresa monopolista dejaba libres pero que requería constantemente. El reparto de funciones entre ambas no produjo esquemas de competencia sino más bien de complementariedad y alianza.

En ramas estratégicas, como el petróleo, los pequeños establecimientos se organizaron para proveer materias primas, tierras y servicios al capital extranjero. Lejos de considerar a este su competidor, buscaron a menudo convertirlo en su aliado, en el destinatario de sus productos, tierras o servicios. Los pactos celebrados entre ambos agentes buscaban producir beneficios comunes, aunque la posición más débil de la relación correspondió siempre al pequeño capital. En ciertas circunstancias, sin embargo, este último extrajo petróleo en cantidades masivas y se embolsó, en consecuencia, rentas fabulosas.

52. AD-MAE- Nantes, Fondo «Petróleo», Carta al ministro de Francia en México, 5 de diciembre de 1930.

Cada unidad enfrentó retos, condiciones y restricciones particulares que determinaron su capacidad de negociación, evolución, y acceso a las utilidades, dentro de un contexto jurídico-político muy inestable, el agotamiento progresivo de sus pozos, una industria supermonopolista y un mercado interno en formación.

La supervivencia de la microempresa productora dependió en primer lugar del acceso exitoso a las riquezas subterráneas. Los fracasos exploratorios fueron frecuentes, pero hubo también triunfos espectaculares, aunque efímeros, y cierta resistencia a la renovación productiva. En segundo lugar, el éxito dependió del aseguramiento de medios de transporte a bajo costo. Las compañías establecidas en la cuenca del río Pánuco aprovecharon las ventajas que el afluente brindaba a la navegación mercante fluvial y su conexión directa con Tampico, logrando ahorrar gastos millonarios en costosos oleoductos. Las establecidas en la Faja de Oro aprovecharon la proximidad de sus poderosas vecinas extranjeras para negociar con ellas el almacenamiento, transporte y venta del producto.

En general, las microunidades buscaron obtener la máxima ganancia con el menor costo, tiempo y esfuerzo. Si alguna condición favorable dejaba de presentarse en su esquema productivo se evaluaba la opción de continuar o claudicar. Reinvertir el capital mínimo necesario, o no reinvertir nada fueron opciones frecuentes. La obtención de elevadas utilidades y el manejo de raquíticas reinversiones nos llevan a inferir que un amplio segmento de las ganancias del sector se transfirió a otras ramas de actividad. Comprobar esta hipótesis, empero, rebasa los límites de este trabajo.

La mejor oportunidad para acumular grandes fortunas en el petróleo se presentó durante el *boom* de la inmediata posguerra. Los mexicanos más audaces aprovecharon esta época fastuosa para incursionar en la Faja de Oro, la principal región petrolera de México. Las compañías Nayarit, S.A., Tampico-Amatlán, Azteca, Financiera de Petróleo y otras locales llegaron a esta zona en busca de El Dorado mexicano, con la intención de arrancar de sus entrañas riquezas inimaginables. Sus primeras exploraciones fueron exitosas, lo que permite suponer que de antemano conocían muy bien el terreno que pisaban. El oro negro, sacado a raudales, llenó pronto sus expectativas (y sus bolsillos).

Sin embargo, ninguna destinó grandes inversiones tecnológicas ni adecuaciones administrativas suficientes para ampliar su proceso productivo. Sus dirigentes, regocijados con tan generosos resultados, no se preocuparon por el futuro de la explotación; calcularon que la coyuntura internacional de la industria petrolera pasaría pronto, y no se equivocaron. El *boom* del petróleo mexicano fue tan efímero que no dio tiempo a sus empresas a consolidar su crecimiento. Las condiciones monopolistas de la industria y los vaivenes del mercado exterior limitaban y hacían riesgoso cualquier proyecto de mayor alcance. No valía, pues, la pena invertir en costosas obras industriales.

La aventura en el petróleo permitió a los empresarios del país descubrir sus propias limitaciones y alcances en el sector industrial más importante de México. Seguramente, nunca tuvieron la pretensión de convertirse en grandes productores, como sus colegas extranjeros. Invertir poco y ganar mucho fue más que suficiente para una incipiente burguesía que se asomaba apenas a la modernidad capitalista. A fin de cuentas, el ideal histórico de esta clase social es ganar dinero, mucho dinero, sin importar demasiado los medios empleados, ni convertirse en una clase «revolucionaria» o «moderna». Ni siquiera quienes hicieron la Revolución Industrial inglesa, dice Hobsbawm, tuvieron un propósito revolucionario ni nada que no fuera obtener el máximo beneficio.⁵³

Archivos y siglas

AGN Archivo General de la Nación, México, DF.

AD-MAE, FPM Archivos Diplomáticos del Ministerio de Asuntos Extranjeros, Nantes, Francia, Fondo: «Petróleo de México».

BMRG, FS, BP Biblioteca Marte R. Gómez, Fondo Zaldívar, Boletín del Petróleo, Ciudad Victoria.

IIB, HN, BP Instituto de Investigaciones Bibliográficas-Hemeroteca Nacional, Boletín del Petróleo, México, DF.

IIB, HN, BVP, Instituto de Investigaciones Bibliográficas-Hemeroteca Nacional, Boletín de Valores Petroleros, México, DF.

IIB, HN, BFMM Instituto de Investigaciones Bibliográficas-Hemeroteca Nacional, Boletín Financiero y Minero de México, México, DF.

BIBLIOGRAFÍA

ALDCROFT, Derek H. (1985), *De Versalles a Wall Street, 1919-1929*, Barcelona, Crítica.

ANGELIER, Jean-Pierre (1980), *La renta petrolera*, México, Terranova.

BROWN, Jonathan (1998), *Petróleo y Revolución en México*, México, Siglo XXI.

CERUTTI, Mario (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el Norte de México*, México, Siglo XXI.

— (1992), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México, Alianza / Universidad Autónoma de Nuevo León.

53. Hobsbawm, 1995, p.75.

- CHANDLER, Alfred (1987), *La mano visible: la revolución de la gestión de la empresa norteamericana*, Madrid, Centro de Publicaciones del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- D'OLWER, Nicolás (1965), «Las inversiones extranjeras», en Daniel COSÍO VILLEGAS, *Historia Moderna de México. El Porfiriato. La vida económica*, México: Hermes, pp. 973-1185.
- GÁMEZ, Moisés (2001), *De negro brillante a blanco plateado. La empresa minera mexicana a finales del siglo XIX*, San Luis Potosí, El Colegio de San Luis.
- GRUNSTEIN DICKTER, Arturo (1997), «Surgimiento de los Ferrocarriles Nacionales de México (1900-1913). ¿Era inevitable la consolidación monopólica?», en Carlos MARICHAL y Mario CERUTTI.
- HABER, Stephen (1992), *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza.
- HABER, Stephen, MAURER, Noel, y RAZO, Armando (2003), «When the law does not matter: the rise and decline of the Mexican Oil industry», *The Journal of Economic History*, LXIII, n.º 1, pp. 1-32.
- HERNÁNDEZ ELIZONDO, Roberto (2005), «Españoles en Tampico (1823-1920): prestamistas, comerciantes y petroleros», en *Ulúa, Revista de Historia, Sociedad y Cultura*, n.º 6, Xalapa, Universidad Veracruzana, Instituto de Investigaciones Histórico Sociales, Xalapa, julio-diciembre, pp. 9-35.
- HERNÁNDEZ, Roberto César (2000), «Petróleo, propietarios y especuladores en las regiones del Golfo de México (1900-1926)», *Historias*, n.º 45, enero-abril, México, Dirección de Estudios Históricos del INAH, pp. 85-99.
- HOBBSBAM, Eric (1995), *En torno a los orígenes de la revolución industrial*, México, Siglo XXI.
- KATZ, Friedrich, y LOMNITZ, Claudio (2011), *El Porfiriato y la revolución en la Historia de México. Una conversación*, México, Era.
- KUNTZ FICKER, Sandra (1997), «La mayor empresa privada del porfiriato. El Ferrocarril central Mexicano (1880-1907)», en Carlos MARICHAL y Mario CERUTTI.
- LAVÍN, José Domingo (1950), *Petróleo. Pasado, Presente y Futuro de una industria mexicana*, México, Ediapsa.
- LIHER, Reinhard (2006), «El Paso de una Free-Standing Company a una empresa pública: Mexican Light and Power y Mexico Tramways, 1902-1960», en Sandra KUNTZ FICKER y Horts PIETSCHMANN (eds.), *México y la economía Atlántica, Siglos XVIII-XX*, México, El Colegio de México.
- LÓPEZ PORTILLO y WEBER, José (1975), *El Petróleo de México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- LUDLOW, Leonor (2003), «El Banco Mercantil de Veracruz» (1898-1906), en MARICHAL y CERUTTI (eds.), *La Banca Regional en México (1870-1930)*. México, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, pp. 134-167.
- MARICHAL, Carlos y Mario Cerutti (eds.) (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, Fondo de Cultura Económica, Universidad Autónoma de Nuevo León.

- MARICHAL, Carlos (2003), «Teoría e Historia de empresas» en Virginia GUEDEA y Leonor LUDOW (coords.), *El historiador frente a la Historia. Historia económica en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- MÉNDEZ REYES, Jesús (2006), «The Guanajuato Power and Electric Company, un conflicto Estatal-empresarial por los derechos de propiedad del agua y la electricidad (1887-1925)», en Maria Eugenia ROMERO IBARRA José Mario CONTRERAS VALDEZ et al. (coords.), *Poder Público y poder Privado; Gobiernos, empresarios y empresas, 1880-1980*, México, UNAM, pp. 151-188.
- MEYER, Lorenzo (1981), *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero, 1917-1942*, México, El Colegio de México.
- PETRÓLEOS MEXICANOS (1988), *La industria petrolera de México. Una crónica 1*, México, Pemex, 50 Aniversario.
- RUBIO, M. del MAR (2006), «The Role de Mexico in the first Oil Shortage: 1818-1922: an international perspective», *Revista de Historia económica*, Fundación de Empresa Pública, Madrid, vol. 24, 1, pp. 69-96. En línea: <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/888.pdf>.
- SÁNCHEZ GRAILLET, Luis A. (2008), «Ciencia Nacional y Ciencia extranjera en la industria petrolera: los inicios de la geología del petróleo en México», *Enfoque social: Revista de Historia Política y Sociedad*, n.º 3, enero-junio, Ciudad Victoria: UAMCEH-UAT, pp. 135-167.
- SARIEGO RODRÍGUEZ, Juan Luis (1998), «Interpretaciones sobre la historia minera de Chihuahua durante el siglo XX», en Inés HERRERA CANALES (coord.), *La Minería mexicana. De la colonia al siglo XX*, México, Instituto Mora / El Colegio de Michoacán / El Colegio de México / Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM.
- UTHOFF, Luz María (2010), «La industria del petróleo en México, 1900-1938: del auge exportador al abastecimiento del mercado interno. Una aproximación a su estudio», *América Latina en la Historia económica*, n.º 33, México, enero-junio, pp. 7-30.
- WASSERMAN, Marc (1992), «La inversión extranjera en México, 1976-1910: un estudio de caso del papel de las élites regionales», en Enrique CÁRDENAS (coord.), *Historia económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, 64, tomo III, pp. 67-289.
- (1987), *Capitalistas, Caciques y Revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854-1911*, México, Grijalbo.



Pequeñas empresas, grandes productoras: la participación del capital mexicano en el petróleo anterior a la expropiación

RESUMEN

Este artículo describe la actuación histórica de las pequeñas empresas nacionales que participaron en el petróleo de México anterior a la expropiación, una industria controlada fundamentalmente por el capital extranjero. Durante la revolución mexicana, cientos de compañías petroleras nacionales se organizaron en el país, la mayoría disponiendo de un modesto capital y limitada estructura organizativa. En un ámbito económico dominado por monopolios, varias decenas de pequeñas unidades produjeron apenas de manera suficiente para participar en el mercado. Sin embargo, sorprendentemente, las más dinámicas obtuvieron millones de barriles de petróleo y enormes ganancias, superando temporalmente los niveles extractivos de grandes corporaciones extranjeras. Su participación en el sector, sin embargo, a menudo fue efímera y poco ortodoxa, sin posibilidad alguna para sobrevivir en el largo plazo y convertirse en grandes empresas.

PALABRAS CLAVE: Empresas mexicanas, empresarios, inversión de capital, producción.

CÓDIGOS JEL: L1, L2, I71, L95, N7, N76, N8, N86, 014



Small business, big producers. The participation of the Mexican capital in the oil previous to the expropriation

ABSTRACT

This article describes the historical actions of the small national enterprises that took part in the Mexican oil business prior to its expropriation, an industry controlled fundamentally by foreign capital. During the Mexican revolution, hundreds of national petroleum companies were organized in the country, the majority of modest capital and limited organizational structure. In the context of an industry controlled by monopolies, several dozen small companies produced sufficient levels to take part in the market. Surprisingly, however, the most dynamic generated millions of barrels of oil and enormous earnings, temporarily surpassing production levels of the large foreign corporations. Their participation in the sector, nevertheless, often was ephemeral and rather unorthodox, with little possibility of long-term survival and development into larger companies.

KEYWORDS: Mexican Company, businessmen, oil, production.

CODES JEL: L1, L2, I71, L95, N7, N76, N8, N86, 014