

# Petróleo, propietarios y especuladores en las regiones del Golfo de México (1900-1926)

Roberto César Hernández\*

## Introducción

**D**urante el primer cuarto del siglo XX, la penetración de inversiones extranjeras en el petróleo mexicano transformó profundamente el tejido social y económico de las regiones litorales del Golfo de México. Esta incursión capitalista, auspiciada fundamentalmente por compañías norteamericanas y europeas, modificó radicalmente las estructuras socioeconómicas locales, e introdujo nuevas formas de control y explotación de la propiedad territorial.

En este proceso resultaron beneficiados numerosos propietarios y poseedores de tierras. En particular, los hacendados rancheros, comuneros y especuladores que transfirieron sus terrenos a los petroleros (en propiedad o contrato), se adjudicaron recursos del sector en forma de pago, renta o compensación. Algunos se enriquecieron con estos ingresos y se beneficiaron considerablemente al aumentar el valor de sus predios.

La vía de negociación territorial más difundida fue el arrendamiento, forma contractual que involucró a cientos, o quizá miles de propietarios, especuladores e intermediarios. Los arrendadores más favorecidos fueron aquellos que negociaron sus contratos ventajosamente o es-

tuvieron en condiciones de exigir el cabal cumplimiento de éstos.

La cuantía de las rentas percibidas no sólo dependió de los niveles extractivos o la potencialidad del subsuelo, sino también de las condiciones contractuales y el origen social de los arrendadores. Los datos disponibles indican que los arrendadores de extracción burguesa, individualmente u organizados en compañías, estuvieron en mejores condiciones para convenir y exigir el pago de rentas elevadas, en comparación con los arrendadores comuneros y campesinos (particularmente, los de extracción indígena), con independencia relativa del valor petrolífero de sus terrenos.

La renta estuvo determinada en su cuantía por las condiciones de la lucha de clases entre los titulares de terrenos y los capitalistas. La condición social y el origen étnico de los arrendadores fueron factores que influyeron en los resultados de esta lucha.

Las relaciones establecidas entre estos titulares y los petroleros impulsaron cambios estructurales en el medio rural. En efecto, millones de hectáreas se transfirieron en propiedad, arrendamiento o concesión, modificando radicalmente las formas tradicionales de uso, propiedad y posesión de la tierra. En las regiones litorales del Golfo de México, las tierras "petrolíferas" se convirtieron en una mercancía muy codiciada que proporcionó ingresos a especuladores y pro-

\* Universidad Autónoma de Tamaulipas.

pietarios en una época en que los predios agrícolas en México perdían valor a causa de la Revolución de 1910-1920.

La mayor parte de estas tierras se transfirió a los capitalistas dentro de un marco legislativo que reconocía los derechos del superficiario sobre las riquezas bituminosas y minerales que hubiere en el subsuelo. El gobierno de Porfirio Díaz promulgó varias leyes sucesivas sobre la materia. El Código de Minas de 1884, por ejemplo, estableció que el dueño de la superficie lo es también del subsuelo. El propietario, por lo tanto, no necesita de una concesión gubernamental para explotarlo, venderlo o arrendarlo a terceros, pudiendo considerar en el precio el valor real o supuesto de las riquezas que hubiere en el subsuelo. La Ley Petrolera de 1901 señala la necesidad de obtener concesiones de explotación gubernamental, pero otorga a los propietarios de los terrenos las mismas prerrogativas que les da la ley minera antes citada. En 1909, se promulgó un decreto petrolero que concede explícitamente a los dueños la propiedad exclusiva de las materias bituminosas encontradas en el subsuelo.

Más tarde, en el marco del naciente Estado posrevolucionario, se modificó el orden jurídico relativo a la materia, desconociéndose la propiedad privada de las riquezas del subsuelo, debiendo el explotador obtener una concesión gubernamental para tal efecto. Sin embargo, por presiones de los capitalistas, los gobiernos de la época reconocieron los derechos de propiedad y explotación de las tierras petrolíferas registradas antes de promulgarse el nuevo orden legislativo.

En este contexto, las clases propietarias y poseedoras de las tierras en explotación se mantuvieron expectantes y hostiles a las políticas del Estado, debiendo entonces aliarse a los petroleros para luchar por la preservación de las prerrogativas derivadas del control y explotación de los bienes "petrolíferos".

### **Las estructuras territoriales antes de la era petrolera**

En los albores del siglo XX, las regiones litorales del Golfo de México, conocidas como la Huasteca

y su colindante Totonaca y más al sur, el Istmo de Tehuantepec, presentaban estructuras agrarias muy desiguales entre sí, cuya conformación histórica había tenido su origen en los procesos de privatización, deslinde y colonización efectuados en la segunda mitad del siglo anterior. En estas regiones coexistían grandes latifundios con pequeñas y medianas haciendas y ranchos, así como numerosas micropropiedades, terrenos nacionales y restos de propiedades comunales. Algunos monopolios controlaban más de 100,000 hectáreas, pero las microunidades apenas reunían 2, 4 o 6 hectáreas. En las zonas indígenas persistían, además, algunos condueñazgos y restos de tierras comunales que se habían salvado de los constantes despojos, deslindes y privatizaciones que habían sufrido las tierras de indios a lo largo del tiempo.

### *Las regiones huasteca y totonaca*

En estas regiones, el componente territorial era muy heterogéneo: los latifundios contrastaban con los predios medianos y las microparcelsas diseminadas en extensas áreas geográficas. Las propiedades más grandes se localizaban en el oriente del estado de San Luis Potosí y sur de Tamaulipas, destacando las haciendas El Limón (propiedad de Matilde Forns viuda de Rodríguez), El Tulillo (propiedad del latifundista vasco Mariano Arguinsóniz), cada una con más de 100,000 hectáreas de extensión y la hacienda Atascador (propiedad de F. Muriedas). Estos latifundios contrastaban por su tamaño con algunas microhaciendas cuyos predios eran menores a 4,000 ha (por ejemplo las haciendas El Conejo, Chocoy, La Palma, San José de las Rusias, La Herradura, Los Chijoles, Hacienda de San Diego, Hacienda de Paijá, Palachó y Granadilla, por citar sólo algunos ejemplos).<sup>1</sup>

Los latifundios pertenecían a familias o individuos poderosos. Por ejemplo, seis grandes haciendas del sur de Tamaulipas eran propiedad del teniente coronel Manuel González, hijo del ex presidente de la República, del mismo nombre; la hacienda Sabino Gordo, una de las más grandes, estaba en poder de Carmen de la Serena de Barrios, y El Naranjo, otro latifundio im-

portante, era propiedad de Joaquín S. Trápaga de Meade, hija de un acaudalado comerciante tampiqueño, casada con un poderoso terrateniente de San Luis Potosí.<sup>2</sup>

En la Huasteca potosina, las más grandes unidades eran propiedad de hombres poderosos, como José María Espinoza y Cuevas (gobernador del estado), Felipe Muriedas, Paulo Verástegui,<sup>3</sup> y los ya citados Forns y M. Arguinsóniz. En esta región, el desmembramiento de las propiedades comunales a partir del año 1818, permitió la aparición de una reducida capa de pequeños, medianos propietarios y condueños. La expansión de las haciendas y el despojo violento que sufrieron las comunidades provocó una gran desigualdad territorial: en 1910, 98 por ciento de las familias que formaban la sociedad rural en el estado de San Luis Potosí, carecían de tierras.<sup>4</sup>

En el norte veracruzano los hacendados eran bastante débiles. Según Michel T. Ducey, las haciendas de la Huasteca decayeron notablemente después de la Independencia, por falta de créditos y el consecuente atraso tecnológico, aunado al miedo a las invasiones indígenas.<sup>5</sup> Los ayuntamientos repartieron las tierras en numerosos "lotes" de 3, 5, 10, 15, 20 o hasta 200 hectáreas.<sup>6</sup> Este reparto, poco equitativo, permitió la formación de varias capas de minifundistas y medianofundistas privados.<sup>7</sup>

### *La región del sureste*

En los albores del siglo XX, el área geográfica comprendida por el Cantón de Minatitlán (Veracruz) y las regiones del centro y sur de Tabasco y norte de Chiapas (Pichucalco), se caracterizaba por una elevada concentración monopolista de la tierra. En Tabasco, la monopolización alcanzaba su más alta expresión. Un solo terrateniente: Policarpo Valenzuela, controlaba 639,969 hectáreas que representaban, aproximadamente, la cuarta parte de la extensión del estado.<sup>8</sup> El resto de las tierras tabasqueñas se dividía entre otros 123 hacendados y 24,336 agricultores minifundistas.<sup>9</sup>

En el Cantón de Minatitlán (Veracruz) la tierra estaba menos monopolizada que en Tabasco. Sin embargo, a fines del porfiriato había tres

grandes latifundios: el de William Randolph Hearst (116,000 ha), Felipe Martell (87,785 ha) y la Mexican Tropical Planter (50,000 hectáreas).<sup>10</sup>

La estructura de la propiedad rural en ambas regiones del Golfo de México estaba formada, en suma, por zonas de elevada y de muy baja concentración. A esto hay que agregar la diversidad étnica y social de sus titulares, formada por grandes hacendados tradicionales, empresarios aburguesados, rancheros y micropropietarios de origen mestizo o indígena.

Esta diversidad estaba en correspondencia también con los diversos usos productivos de las tierras: las grandes haciendas tamaulipecas se dedicaban a la ganadería y al cultivo de maíz, trigo o azúcar; las plantaciones veracruzanas, al cultivo cítrícola, bananero y a la horticultura; y las minisuperficies, a la agricultura de subsistencia. Por último, las plantaciones de caucho, café y plátano, entre otros productos tropicales, proliferaban en el Istmo de Tehuantepec.

### **Inversión capitalista y acaparamiento de terrenos petrolíferos**

Al despuntar el siglo XX y desarrollarse la explotación del petróleo en México, los capitalistas que incursionaron en esta actividad buscaron adjudicarse numerosos terrenos "petrolíferos". Por diferentes medios, incluso ilegales, las compañías de petróleo y algunos especuladores se empeñaron en conseguir y monopolizar estas tierras. El afán adquisitivo se acrecentó al irse descubriendo nuevos yacimientos e incursionar numerosos capitales en el sector. Los crecientes requerimientos de nuevas tierras para nuevas exploraciones impulsaron un dinámico proceso de acaparamiento, que expandió rápidamente las regiones petroleras.

La adquisición de los bienes petrolíferos en México se realizó a través de la concesión gubernamental, compra y arrendamiento, vías que posibilitaron el control de 2,306,745 ha hasta 1917, siendo 668,985 ha en propiedad y 1,632,768 ha en arrendamiento.<sup>11</sup> Esta concentración masiva

de tierras y recursos, sólo superada en magnitud por los traslados gigantescos efectuados con los bienes clericales y comunales en el siglo XIX mexicano, incorporó un nuevo objeto y valor económico a la tierra y conformó una nueva estructura territorial, en parte yuxtapuesta a la antigua estructura minifundista de las regiones del Golfo. Los petroleros quedaron posesionados de docenas o cientos de predios minúsculos. Sin embargo, numerosos predios continuaron en propiedad de los campesinos y terratenientes locales, quienes traspasaron su tenencia a cambio de rentas de superficie o subsuelo. La nueva estructura mantuvo un vínculo con la vieja sociedad a través de la renta, segmento de la sobreganancia obtenido de la explotación sistemática de los recursos petroleros.

El proceso posibilitó el surgimiento de un latifundismo de rasgos específicos dominado por el capital extranjero. Las corporaciones que actuaban en México desde comienzos del siglo XX pudieron concentrar enormes superficies a título gratuito o semigratuito. Las compañías *S. Pearson & Son Ltd.* y su sucesora, la Compañía Mexicana de Petróleo, El Águila, S.A. y las empresas Mexican Petroleum of California y Huasteca Petroleum, aprovecharon por separado las políticas liberales del gobierno de Díaz y los bajos precios de la tierra, para concentrar numerosos terrenos petrolíferos. Estas empresas se adjudicaron bienes nacionales por vía de la concesión gubernamental y numerosos terrenos por medio de la compra o el arrendamiento.

El Águila se adjudicó los terrenos de su antecesora, compró luego 50 predios y contrató 1,079 lotes, formando un conglomerado territorial de 470,649 ha hasta 1917.<sup>12</sup> En este total, 97 por ciento fue adquirido por contrato y el resto por compra o concesión. Esta empresa reconoció haber invertido en propiedades 11,824,562 pesos hasta 1915 y 15,424,782 pesos hasta 1916. Esta última cifra representa 15 por ciento de los activos de la compañía.<sup>13</sup>

Por su parte, Doheney compró los terrenos El Tulillo (180,000 ha), Juan Casiano y Cerro Azul. Por el primero pagó 300,000 pesos y por el último 200,000 pesos.<sup>14</sup> Cerro Azul llegó a ser considerado el campo petrolero más importante del

mundo. En 1922, sus empresas, agrupadas en la corporación Mexican Petroleum of Delaware, controlaban 1,400,000 acres, equivalentes a 566,201 hectáreas.<sup>15</sup>

El rápido crecimiento alcanzado por estas empresas atrajo a otras del exterior y estimuló la creación de numerosas empresas nacionales. La participación de algunas corporaciones foráneas, como Transcontinental, East Coast Corporation, Gulf, National Oil, La Corona, Texas y Continental, entre otras, contribuyó a dinamizar la naciente industria.

La afluencia de capitales alentó la compra-venta de terrenos, impulsando un dinámico mercado que encareció los precios y rentas de la tierra. Las operaciones mercantiles se realizaron en un nuevo contexto jurídico que protegía la propiedad privada de las riquezas minerales y bituminosas localizadas en el subsuelo, pudiendo el propietario explotarlas por sí o negociarlas con terceros, sin permiso alguno del Estado.

Las grandes corporaciones que ingresaron al país después de 1910, llegaron tarde al "reparto" de los bienes petrolíferos, debiendo pagar cantidades estratosféricas por su adquisición. La Corona Maatschappij, por ejemplo, pagó dos millones de dólares (4,000,000 de pesos) por el traspaso de un contrato de arrendamiento de un terreno de 4,000 ha.<sup>16</sup> La Oaxaqueña, S.A. arrendó un predio de 3.5 ha, pagando 42,000 pesos en el primer año y 14,000 en los siguientes.<sup>17</sup>

Sin embargo, las compañías adquirieron numerosos predios, formando con ellos nuevos conglomerados territoriales, aunque menores a las concentraciones gigantescas de Doheney y Pearson. El agrupamiento territorial logrado por ocho corporaciones hasta 1917 reunía en conjunto 329,008 ha, distribuidas de la siguiente manera:

International Petroleum	67,597 ha
International Petroleum	
Mexican Gulf	10,854 ha
Oaxaca Petroleum	99,207 ha
National Oil	116,658 ha
Penn Mex	63,910 ha
Continental	15,221 ha
East Coast	8,077 ha
México Eastern	7,977 ha

El acaparamiento monopolista en México se resume de la manera siguiente:

Grupo de Doheney	566,801 ha
El Águila	470,081 ha
Las ocho compañías	329,008 ha
<b>Total</b>	<b>1,365,890 ha</b>

Esta cantidad representa 59 por ciento de las tierras petrolíferas del país en 1917. El resto de los terrenos se encontraba en manos de más de doscientas compañías.<sup>18</sup>

Después de 1917, el ritmo del acaparamiento fue bastante lento, debido a la escasez de nuevos yacimientos y a la incertidumbre ocasionada por la nueva constitución y sus leyes reglamentarias, que obligaban a los petroleros a solicitar concesiones para la exploración y explotación. Entre esta fecha, y hasta mediados de 1921, la frontera "petrolífera" creció apenas 2.3 por ciento.<sup>19</sup>

Del total arrendado en el país hasta 1921, El Águila acaparó alrededor de 20 por ciento, las compañías San Cristóbal y Franco Española, 9 por ciento cada una, Penn Mex e International, 4 por ciento cada una, Oaxaca Petroleum y Enrique Reese, 3 por ciento cada una y la Mexican Petroleum, 2 por ciento. El resto se dividía entre casi doscientas empresas, que en conjunto, controlaban 37 por ciento del total.<sup>20</sup>

La propiedad petrolífera estaba dividida entre numerosas compañías, destacando la Mexican Petroleum of California, con 182,768 ha (21 por ciento del total), las empresas Manufacturera de Rascón y La Tropical, con 17.1 por ciento y 12.6 por ciento, respectivamente, Sabino Gordo, 5.6 por ciento, Oaxaca Petroleum, 6.5 por ciento y El Águila, 22 por ciento. El resto (53 por ciento) se dividía entre más de cien compañías.<sup>21</sup>

Algunos terrenos controlados por extranjeros cotizaron un gran valor en el mercado. "Ébano", por ejemplo, estaba estimado en dos millones de dólares y "Juan Casiano" en 10,674,000 dólares.<sup>22</sup> Los bienes petrolíferos nacionales, en conjunto, estaban valuados en 354,000,000 de pesos,<sup>23</sup> correspondiendo a las propiedades extranjeras (alrededor de 88 por ciento del total) un valor de 311,000,000 de pesos y a los terrenos de las compañías nacionales, 43,833,400 pesos.<sup>24</sup>

## La dinámica de las clases sociales rurales

El proceso que hemos descrito modificó profundamente las estructuras rurales y las actividades económicas de las clases propietarias locales. Los cambios conformaron una nueva estructura predominantemente monopolista, pero no al estilo del viejo latifundismo agrario caracterizado por grandes unidades territoriales sino por el control individual de docenas de predios grandes, medianos y minúsculos, dispersos en la geografía regional, que en conjunto sumaban, en algunos casos, cientos de miles de hectáreas. Este acaparamiento sui géneris, resultado de la penetración del capitalismo industrial en el campo mexicano, presentaba una gran dispersión de sus segmentos territoriales, valores y rentas, de acuerdo con la ubicación a veces caprichosa de los mantos subterráneos y las relaciones interclasistas subsistentes en su seno; pero estaba fuertemente cohesionada y controlada por el capital.

La nueva estructura territorial estaba en parte yuxtapuesta a la vieja estructura rural, pues numerosos campesinos y rancheros controlaban la propiedad de sus terrenos, pero no su tenencia y explotación económica, la cual quedaba en manos de los petroleros a cambio del pago de rentas y compensaciones.

La transferencia territorial debilitó a unos grupos sociales e hizo emerger a otros. La vieja clase terrateniente, por ejemplo, perdió fuerza o presencia en las regiones litorales, luego de transferir a los petroleros la propiedad o tenencia de sus principales latifundios (por ejemplo, El Tullillo, Sabino Gordo, Tulapilla, Asunción, Palmasola, El Limón, El Naranjo, San José de las Rusias, etcétera). En cambio, dejó el lugar a una nueva clase "terrateniente", formada por grandes capitalistas extranjeros (propietarios de miles de hectáreas), compañías extranjeras arrendatarias y grandes especuladores de terrenos (estos últimos en su mayoría mexicanos, dedicados al acaparamiento de terrenos para la reventa o renegociación contractual con terceros).

Otro sector social no menos importante estaba constituido por rancheros y medianos propie-

tarios, que transfirieron en arrendamiento sus bienes a los petroleros y organizaron compañías de petróleo. Otro más, por empresarios e individuos nacionales que obtuvieron tierras en modestas proporciones, a través del arrendamiento o concesión con fines productivos o especulativos. El estrato social más numeroso correspondía, sin embargo, a los campesinos-arrendadores de terrenos petrolíferos (incluyendo a numerosos comuneros y parceleros indígenas de las etnias náhuatl, huasteca y totonaca). El cuadro 1 menciona a los principales grupos que participaron en el control de la estructura territorial petrolífera de México.

Entre los nuevos "terratenientes" se encontraban algunas empresas e individuos que acapararon tierras con fines especulativos, es decir, destinadas a la venta, arriendo, subarriendo, aparcería o cesión petrolera, como las compañías Franco-Española, Manufacturera y Desarrolladora de Rascón, S.A., San Cristóbal (antes mencionadas), La Compañía de Terrenos del Golfo, S.A., La Esperanza, S.A., Hamilton & Devine, etcétera. Por su parte, Waldo Orozco, arrendatario de 25,000 ha y propietario de 10,732 ha, y Enrique Reese, arrendatario de 54,957 ha registradas como "petrolíferas", pertenecían también a este poderoso grupo social.<sup>25</sup>

Algunos mercaderes urbanos, rancheros y terratenientes en cuyas propiedades rurales se localizaron mantos petrolíferos, se convirtieron en prósperos rentistas o productores. Mencionaremos algunos nombres: Tomás Valladares, la familia Nuñez y Rocha, Maza y Hno. (de estos últimos volveremos a ocuparnos al examinar la renta del subsuelo), M. Willis, Matilde Ferns, Joaquina Trápaga de Meade, Pedro Assemat, Martín F. Head, G. Ramírez, L. Ramírez, M. Pazzi, L. González, José Domingo Lavín, Pedro Irsari, Joaquín B. Cicero, Rafael S. Pavón, Francisco de la Paz Zurita, entre otros.

Los empresarios y propietarios privados que se dedicaron a especular con terrenos "petrolíferos" formaban, en conjunto, la burguesía-rentista, fracción social que desempeñó un destacado papel en los procesos de transferencia y control de los bienes y se adjudicó además cuantiosos ingresos en forma de "renta del subsuelo".

### **Cuadro 1** **Principales grupos sociales y** **compañías que controlan la estructura** **territorial petrolífera**

#### **I. Grupos que pierden fuerza en el control territorial:**

1. Terratenientes tradicionales y pequeños propietarios que vendieron sus tierras a los petroleros.

#### **II. Propietarios de las tierras petrolíferas:**

1. Grandes compañías extranjeras.
2. Acaparadores nacionales (individuos y compañías) dedicados a la especulación y el rentismo.
3. Medianos y pequeños propietarios tradicionales convertidos en arrendadores petrolíferos.
4. Campesinos (ladinos e indígenas) propietarios de parcelas y condueñazgos transferidos en arrendamiento a los petroleros.

#### **III. Grupos que controlan la tenencia de la tierra petrolífera:**

1. Grandes y medianas compañías extranjeras arrendatarias.
2. Compañías e individuos dedicados a renegociar los bienes (subarrendadores).
3. Compañías mexicanas arrendatarias.
4. Compañías productoras que adquirieron derechos en aparcería.

Fuentes: construido con base en numerosos datos localizados en el *Boletín del Petróleo* (años 1916 a 1926) y en los protocolos notariales de Tampico (1910-1923).

Los historiadores mexicanos identifican a menudo a los arrendadores mexicanos de terrenos petrolíferos con los terratenientes locales y no con la burguesía propiamente dicha. Es evidente la extrapolación poco cuidadosa que se hace del "terrateniente" (figura dominante en el sector agrario de la época) al sector petrolero del país. Esta visión supone que en México el capitalista petrolero debió entenderse con los grandes señores de la tierra para tener acceso a los recursos

bituminosos. Esto es verdadero en algunos casos, pero no define al conjunto. En efecto, los petroleros se relacionaron con un amplio espectro de agentes sociales que mantenían una diferenciada posición en la estructura de la propiedad o en la tenencia territorial: minipropietarios mestizos o indígenas, comuneros, condueños, rancheros, terratenientes tradicionales y especuladores profesionales. Estos últimos, organizados en compañías o de manera individual, dominaron los procesos de acaparamiento, arrendamiento, transferencia, control, subarriendo y otras formas de explotación territorial.

Los “rentistas-especuladores” se convirtieron en los nuevos “terratenientes” o acaparadores (pero no de grandes unidades de superficie como podría suponerse, sino más bien de numerosas micro-unidades destinadas al mercado especulativo). Este último grupo actuaba con una racionalidad de lucro que poco tenía que ver con el comportamiento típico de los terratenientes tradicionales.

La burguesía rentista operaba regionalmente, pero no era, propiamente hablando, una burguesía regional, porque muchos de sus miembros y grupos que la constituían, residían fuera de las regiones petroleras. Una parte importante de esta burguesía radicaba en los grandes centros urbanos (ciudad de México, San Luis Potosí, Tampico, Puebla, etcétera) e incursionaba en el negocio “petrolífero” atraído por la coyuntura del sector. Otro segmento de esta clase social estaba formado por propietarios autóctonos, no necesariamente “terratenientes”, quienes negociaron sus predios con una racionalidad de lucro y espíritu empresarial.

Al parecer, esta burguesía obtuvo ingresos significativos por concepto de rentas, regalías, venta de terrenos, compensaciones, aparcería, etcétera. No es posible, sin embargo, calcular el monto total de estos ingresos, aunque se suponen importantes, considerando la dinámica participación e interés que mostró este sector social en los negocios territoriales y la enconada defensa política de sus prerrogativas frente al estado posrevolucionario.

Otros grupos de la burguesía nacional adquirieron también terrenos “petrolíferos”, pero en

modestas proporciones y con fines distintos a la especulación territorial. En general, los empresarios interesados en la producción de crudo y aquellos que se dedicaban a lucrar en el mercado accionario, adquirieron predios minúsculos que en conjunto, sumaban menos de 100 ha e incluso, menos de 15.<sup>26</sup> La exigua magnitud controlada, sin embargo, no es signo de debilidad económica necesariamente, pues algunas compañías que explotaron espacios físicos reducidos, obtuvieron crecientes niveles productivos.

### **Burguesía, indígenas y arrendamiento petrolífero**

El arrendamiento fue la forma de transferencia territorial más difundida en las regiones petroleras de México. Esta vía proporcionó a los propietarios rurales las siguientes ventajas y prerrogativas: a) la preservación de la titularidad jurídica del predio y b) la obtención de ingresos estables en forma de rentas en dinero, superiores en modo y cuantía a los obtenidos en las anteriores formas de renta del suelo.<sup>27</sup>

En este contrato, el arrendador cede a un tercero la posesión de su propiedad y recibe a cambio una aportación en dinero a título de “renta”, que puede ser invariable durante algún tiempo, o bien acrecentarse al haber producción. En los primeros años, estas rentas correspondieron a los valores usuales en el medio agrícola tradicional, pero pronto fueron modificadas por una racionalidad sustentada en el afán de lucro.

En los inicios del proceso, el marco jurídico del arrendamiento petrolífero fueron las leyes porfiristas, que reconocían los derechos del superficiario sobre los recursos del subsuelo. Sin embargo, en una etapa posterior, cuando los gobiernos entregaron a los petroleros concesiones de exploración y explotación, la figura del arrendamiento se preservó, pero bajo nuevas reglas jurídicas y económicas.

Los contratos de arrendamiento petrolífero en México presentaron, además de su forma clásica, dos variantes: 1) la aparcería y 2) el subarrendamiento.

En la aparcería, el propietario, asociado con su capitalista, pone a disposición de éste la tie-

rra y este último a la vez, el trabajo (propio o ajeno) y los medios necesarios para efectuarlo. El producto se distribuye entre ambos en las proporciones acordadas previamente, aunque el propietario del terreno puede tomar su parte, si así se estipula en el convenio, en su equivalente en dinero.

El subarrendamiento implicaba el traspaso del contrato de arrendamiento a terceros. Las leyes y costumbres de la época toleraban esta práctica, convirtiendo al arrendatario en subarrendador y reservándole para sí algunas ventajas adicionales. El traspaso de los derechos se efectuaba a cambio de un pago en efectivo, pudiendo además, el transferente, conservar algunos derechos sobre regalías.

Ambas modalidades se practicaron durante la etapa de bonanza de la industria. Sin embargo, estuvieron menos difundidas que la forma clásica, por tratarse de situaciones de excepción, en las cuales los titulares o poseedores del terreno, seguros de la riqueza escondida bajo la superficie del predio, buscaron obtener en la negociación las mayores ventajas posibles.

La práctica del arrendamiento petrolífero se remonta a las etapas iniciales de la industria petrolera en el país. Los contratos más antiguos de que tenemos noticia datan de 1902 y 1903, siendo celebrados por Weetman Pearson y varios terratenientes en Macuspana (Tabasco), Mixatlán y Acayucan (Veracruz) y transferidos más tarde a la Compañía Mexicana de Petróleo, El Águila, S.A.<sup>28</sup> Dos especuladores de tierras: Juan Santiago Shaffer y C.A. Woollet, celebraron un contrato con los terratenientes J. Biscautla y F. Vidaurreta, quienes cedieron a los primeros 5,165 ha de un terreno situado en Jalpa, Puebla, por un lapso de 50 años, exigiendo 250 pesos anuales, más 5 por ciento en las utilidades.<sup>29</sup> Más tarde, los primeros obtuvieron de María Fuxa Patiño 4,800 ha en Coxiquilhui, Papantla, por 50.18 pesos anuales por tonelada del producto.<sup>30</sup>

Estas exigencias fueron sumamente "liberales". En el primer caso, la "renta de superficie" costó sólo cuatro centavos anuales por hectárea y en el segundo, un centavo. Es probable que estos precios correspondan a los precios medios del arrendamiento tradicional en tierras de escasa

productividad agrícola. Los terratenientes, desconocedores del verdadero valor del petróleo, cotizaron sus predios, aparentemente, en los precios tradicionales. Desde su perspectiva cultural, los nuevos contratos parecían ventajosos, porque valorizaban *in extenso* a toda la propiedad territorial, independientemente de las desigualdades cualitativas de sus segmentos, en términos de productividad agrícola. A diferencia del arrendamiento tradicional, caracterizado por la minúscula extensión del predio, pago en especie, inestable y de corta duración (máximo un año), el nuevo arrendamiento comprendía pequeñas y grandes extensiones, pagos en dinero fijos y vigentes durante un plazo a menudo muy largo.

Las condiciones de los primeros contratos de arrendamiento petrolífero en México han sido interpretadas por algunos estudiosos del petróleo como manifestación de los abusos cometidos desde un principio por las compañías petroleras en contra de propietarios ignorantes.<sup>31</sup> Sin embargo, el análisis de numerosos contratos de arrendamiento indica que hubo cambios en esta práctica al evolucionar la industria petrolera de México. Durante los años iniciales de la industria, los contratos de arrendamiento petrolífero, en general, fueron muy "liberales", acordando precios y exigencias casi coincidentes con los del medio agrícola tradicional. Sin embargo, durante la bonanza petrolera, las exigencias de los arrendadores crecieron desmesuradamente, expresando una nueva racionalidad económica y propósitos más claros de lucro. Los nuevos contratos incluyeron a menudo exigencias como las siguientes:

- a) pago de 10 a 40 pesos por hectárea como renta de superficie.<sup>32</sup> En ocasiones, la erogación inicial se efectuó con "acciones liberadas"<sup>33</sup> y en otros, la renta anual alcanzó 12,000 pesos por hectárea;<sup>34</sup>
- b) la vigencia de los nuevos contratos, en general, se estipuló entre 20 y 30 años;
- c) se exigieron pagos adelantados y un tiempo límite para empezar a perforar, que oscilaba entre 3 a 6 años y entre 6 meses a dos años para las siguientes perforaciones;

- d) las “regalías” o “rentas del subsuelo” variaron entre 7.5 y 60 por ciento del producto o su equivalente en dinero, considerando los precios vigentes en el mercado. En ocasiones se exentó la renta de superficie, dejando como única exigencia la renta del subsuelo. Se trata de convenios de aparcería donde las partes acordaron repartirse el producto, y
- e) algunos contratos incluyeron cláusulas complementarias referidas a obligaciones específicas. Por ejemplo: los derechos de uso que preservó el arrendador del terreno contratado, como ocupar ciertos espacios para construir casas, tuberías, caballerizas, torres, etcétera.<sup>35</sup> En otros casos, el arrendador se reservó el derecho a ciertas áreas para el cultivo agrícola, así como los pastos y la madera existente en el terreno.<sup>36</sup>

Estos contratos revelan un claro propósito de lucro. Los titulares de las tierras petrolíferas dejaron atrás los viejos esquemas de la renta precapitalista para adoptar un comportamiento más afín con la racionalidad del capitalismo industrial.

Sin embargo, debemos distinguir entre los arrendadores aburguesados y los de extracción campesina o indígena. Los primeros exigieron a menudo altos precios y onerosas exigencias. El análisis de los contratos celebrados entre las compañías Penn Mex Fuel, Continental, El Águila y Gulf y sus respectivos arrendadores, reveló esta tendencia. Por ejemplo, los principales arrendadores de la Penn Mex Fuel exigieron rentas que oscilaban entre 3.75 y 10.00 pesos por hectárea, 10 por ciento de regalía, 30 años de vigencia y otras prerrogativas adicionales, en tanto que algunos minifundistas acordaron con dicha empresa rentas estimadas en uno a dos pesos anuales por hectárea, regalías de 5 por ciento del producto, y periodos contractuales que iban de uno a cinco años.<sup>37</sup>

Los documentos examinados revelan que los arrendadores de origen indígena, en general exigieron prerrogativas menores que los campesinos radicados en zonas de población mestiza o

con un menor componente indígena, como Altamira, Pánuco y Topila. Es evidente que la condición de clase social y el factor étnico-cultural desempeñaron un papel importante en la suerte de los propietarios de terrenos petrolíferos. Al parecer, los indígenas no asimilaron a su comportamiento económico, por lo menos tan rápidamente como otros grupos sociales, una racionalidad fincada en la obtención de lucro, conformándose con exigir rentas de superficie que apenas superaban en monto a las predominantes en el medio agrícola tradicional, y muy bajos porcentajes por concepto de “regalías”.

Sin embargo, hubo algunas excepciones. Los indígenas que estuvieron organizados en “condueñazgos” (copropiedad indivisa, resabio de la antigua propiedad comunal disuelta a fines del siglo XIX) estuvieron en condiciones de exigir prerrogativas y precios importantes. El “condueñazgo” de Juan Felipe (Tepetzintla, Tuxpam, Veracruz), ejemplifica este comportamiento. Esta sociedad, formada por campesinos indígenas, cedió en arrendamiento un terreno de 1,651 ha a Karl Putsch en 1917, exigiendo una renta anual de 30.00 pesos por hectárea mientras no comenzara la explotación costeable, 10 por ciento de “señorío”, 30 años de vigencia, pago de 50.00 pesos por cada pozo donde se encontrase gas, la obligación del arrendatario de perforar un pozo por año hasta completar 50,000 barriles tipo estándar y otras prerrogativas.<sup>38</sup>

La práctica del arrendamiento petrolífero, bastante difundida hasta mayo de 1917, declinó notablemente después de esta fecha, luego de ponerse en vigor la nueva Constitución del país. El artículo 27 de este instrumento legal modificó radicalmente los derechos del superficiario sobre los recursos minerales y bituminosos localizados en el subsuelo. El derecho a explotarlos requerirá en adelante de un permiso gubernamental y nuevas reglas.

La figura jurídica del arrendamiento petrolífero tradicional conservó su esencia tratándose de las propiedades registradas antes del 1 de mayo de 1917, pudiendo los arrendadores cobrar igual que antaño sus rentas y regalías, pero sufrió algunas modificaciones con las tierras entregadas en concesión a individuos que no eran

sus propietarios. Los concesionarios debían acordar con aquéllos las condiciones del contrato, debiendo pagar por lo menos 5 por ciento del producto obtenido más otras prerrogativas. En algunos contratos celebrados entre propietarios y concesionarios, no se menciona el término “arrendamiento”, sino el de “cesión de derechos”. En el fondo, se trata de un nueva forma de arrendamiento, pues el propietario del terreno no cedía la propiedad, sino únicamente los derechos para explotarla, recibiendo a cambio porcentajes del producto o un precio por barril, más otras prerrogativas adicionales.

Estos contratos no exigieron “rentas por superficie”, pero cobraron elevadas “rentas de subsuelo”. Los documentos notariales de Tampico de los años veinte registran numerosos convenios de aparcería y cesión de derechos, en lugar de los contratos de arrendamiento de antaño.<sup>39</sup> Los contratos de este tipo a menudo negociaron bienes de gran valor. Sin embargo, en extensión física, las nuevas tierras contratadas entre 1917 y 1921, apenas representaban 2.3 por ciento del área petrolera del país.

### **Consideraciones sobre las rentas de superficie y subsuelo**

Hemos hecho alusión a la “rentas de superficie” y a la del “subsuelo” o “regalía”. La primera es un cobro por el espacio territorial arrendado y destinado a la exploración y explotación petrolera. Se estipula en un precio por hectárea o en un precio anual y se exige a menudo durante el tiempo requerido por el arrendatario para explorar y perforar en él hasta el momento de obtener por primera vez producción en cantidades comerciales. Al obtenerse ésta, la renta puede desaparecer para ser sustituida, si así se estipula en el convenio, por la “renta capitalista del subsuelo petrolífero”. La primera cubre el derecho de disponer a veces de manera limitada de la propiedad ajena, el espacio territorial *in extenso* destinado a la exploración y extracción petrolera. Su precio paga el derecho a explorar y perforar en cualquier punto de su espacio, pero no incluye el valor de los recursos petroleros que se

localicen en el subsuelo. Es una renta que precede a la renta basada en el producto y que supone la búsqueda de éste. La renta constituye un pago adelantado, un costo que puede contabilizarse como inversión inicial, pero que no depende todavía de un proceso individual de producción. ¿En dónde se origina, pues, el precio de esta renta? En las sociedades en tránsito al capitalismo se basa en los precios medios del arrendamiento de la tierra agrícola, pero en las formaciones sociales donde domina este modo de producción, a menudo está influenciado por la demanda de terrenos petrolíferos, el desarrollo de la industria extractiva, la legislación vigente y la posición geográfica de las tierras.

La “renta de superficie” finiquita casi siempre al comenzar la extracción del producto petrolero en cantidades comerciales, siendo entonces sustituida por la “renta del subsuelo petrolífero”. Esta última modalidad es acordada en porcentajes del producto, al precio por barril o por tonelada obtenida, pero casi siempre cobrada en dinero, calculado en la boca del pozo. La “renta del subsuelo” (llamada comúnmente “regalía” o “royalty”), objeto fundamental del arrendamiento, valoriza todo el predio y no sólo el sitio donde se efectúa la extracción. Representa el derecho del superficiario a participar de las riquezas del subsuelo, en tanto éstas constituyen la prolongación de su propiedad privada territorial. Esta renta constituye un “beneficio” que se acrecienta progresivamente en proporción directa al crecimiento del producto y, por tanto, a las ganancias obtenidas por el productor. No nace de la ganancia, sino de la sobreganancia. Su origen es el excedente “diferencial” obtenido por el productor, es decir, la ganancia que se obtiene por encima del nivel de la ganancia que regula el sector.

La “renta del subsuelo petrolífero” no puede proceder más que de la ganancia “diferencial”, pues en principio, toda explotación cuyo producto arroje un precio individual de producción equivalente al precio regulador del mercado, no devenga renta alguna; sólo las explotaciones cuyo precio de producción sea inferior a éste pueden generar una renta. Si no hay ganancia diferencial, entonces la “renta del subsuelo” consti-

tuye una merma insostenible para el productor, pues su precio individual de producción es entonces superior al precio regulador en el mercado. Como fracción de la sobreganancia, la renta está rígida por la racionalidad capitalista, pues tiene que ver con la situación desigual de los productores, la cuantía y los precios de la producción petrolera y las condiciones generales del mercado.

En las regiones petroleras mexicanas, la “renta de superficie” representó el beneficio más difundido y en algunos casos el único percibido por los arrendadores. El monto total conjunto es difícil de estimar, aun conociendo los precios pactados en todos los contratos, porque la renta incluye en algunos casos un valor agregado y en otros, desaparece para ser sustituida por las “rentas del subsuelo”. El primero se refiere a los montos compensatorios en calidad de sanción cuando no se perforó en los tiempos pactados o cuando el contrato original fue objeto de renegociación con terceros (subarrendamiento). En el segundo, la renta fue sustituida por otra igual o superior, al haber producción en cantidades comerciales.

Un documento oficial de la época calcula las rentas de superficie correspondiente a 1917, en 6,398,066.95 pesos, pagadas por más de doscientas compañías que ocupaban en conjunto 1,625,998 ha, promediando esta cantidad 3.93 pesos anuales por hectárea.<sup>40</sup> En realidad, el promedio efectivamente pagado por hectárea fue mayor si excluimos los terrenos que no pagaban rentas de superficie, de lo que resulta 4.39 pesos por hectárea.

Pero las percepciones reales fueron desiguales de un terreno y otro. Una fuente oficial de este año clasificó las percepciones pagadas anualmente por concepto de “renta de superficie” de la manera siguiente:

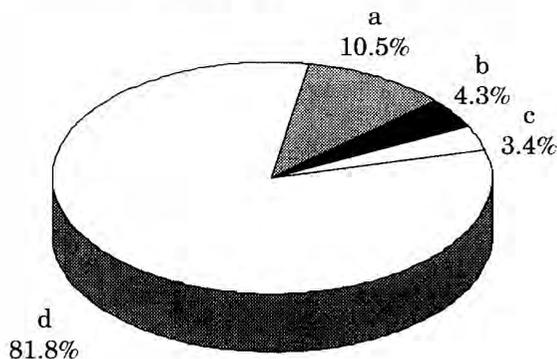
- 1,330,196 ha (representando 81.8 por ciento de la superficie petrolífera arrendada en el país) pagaban una renta anual de 5.00 pesos o menos por hectárea, sumando 1,178,641.08 pesos (18.4 por ciento de la renta total).
- 55,336 hectáreas (= 3.4 por ciento de la

superficie total arrendada) pagaban entre 5.00 y 10.00 pesos por hectárea y en conjunto, 332,509.68 pesos (equivalente a 5.2 por ciento de la renta total).

70,035 hectáreas, que equivalen a 4.3 por ciento de la superficie petrolífera arrendada, pagaban más de 10.00 pesos anuales por hectárea, para un total conjunto de 44,915.00 pesos (igual a 76.4 por ciento de la renta total).<sup>41</sup>

La gráfica 1 muestra que la mayor parte de las superficies arrendadas pagaba una renta de 5.00 pesos o menos, en tanto que otro segmento, que ocupaba 10.5 por ciento de los terrenos, no pagaba renta alguna de superficie, lo cual no significa que fuera gratuito, sino acordado en aparcería, a cambio de porcentajes del producto obtenido. Los demás terrenos, que en conjunto apenas representaban 7.7 por ciento, pagaban sumas elevadas por hectárea. Se trata seguramente de terrenos de probado potencial que se contrataron en los años de mayor dinamismo del mercado.

**Gráfico 1**  
**Superficie arrendada**  
**(segmentos porcentuales según valor**  
**pagado por hectárea)**



- a. No paga renta
- b. Pagan más de 10.00 pesos por ha.
- c. 5.00 a 10.00 pesos por ha.
- d. Pagan renta de 5.00 pesos o menos.

Fuente: Datos proporcionados por el *Boletín del Petróleo*, México, diciembre de 1917.

Sin embargo, las diferencias en precios no correspondieron necesariamente a la cantidad y calidad de las riquezas existentes bajo la superficie. Algunos terrenos de probada riqueza potencial se arrendaron o compraron a bajo precio, en tanto que otros, se cotizaron a un monto elevado, sin constatarse previamente la potencialidad del subsuelo.

Las cantidades recibidas por los arrendadores por concepto de "renta de superficie" no provinieron necesariamente del sector petrolero, pues tratándose de una renta preproductiva, su origen puede encontrarse fuera o dentro de este sector, pero ajeno al ámbito del terreno arrendado. Se trata, pues, de una transferencia intersectorial, o por lo menos ajena a la explotación del terreno en cuestión. Los propietarios de terrenos petrolíferos recibieron en consecuencia segmentos de plusvalía extraídos de otros sectores o sitios.

### La percepción de la renta

Las "regalías" o "rentas del subsuelo" se convirtieron en una importante fuente económica para los arrendadores de tierras petrolíferas, luego de que la producción y los precios del petróleo se elevaron considerablemente. Los arrendadores, por el solo hecho de serlo, tenían derecho a embolsarse el porcentaje acordado, cuyo monto variaba en la misma proporción que la producción y los precios. La cuantía podía llegar a ser enorme y convertirse en una verdadera fuente de enriquecimiento para el arrendador. Este último debía preocuparse en vigilar permanentemente la contabilidad de la producción y los precios y exigir luego el pago correspondiente.

Sin embargo, en más de una ocasión, los arrendatarios intentaron ocultar o falsear dicha contabilidad para evitar el pago, o por lo menos reducir su monto, lográndolo eventualmente cuando dificultaron el acceso del arrendador a los libros contables de la compañía o cuando, por razones de cualquier índole, éste se encontraba en una situación débil como para exigir cabalmente sus derechos. La fuerza personal o social de los arrendadores (incluyendo su condición de

clase y su origen étnico) condicionaron los resultados de la lucha por la renta petrolera. El material disponible permite concluir que la "burguesía-rentista" estuvo en mejores condiciones para exigir sus derechos ante arrendatarios morosos o fraudulentos, que los pequeños propietarios de origen campesino e indígena. Los juicios legales contra compañías, en los que se demandaron cantidades millonarias, fueron promovidos por especuladores profesionales o por propietarios rurales aburguesados, rara vez por campesinos e indígenas.

Los datos que registran los juicios legales constituyen una valiosa fuente de información sobre los adeudos. Veamos dos ejemplos:

- a) En el juicio promovido por la Sucesión Valladares contra la compañía La Corona, demandando el pago de las regalías correspondientes al periodo 1913-1920, se asienta que el demandante percibía durante este tiempo regalías con valor decreciente, de 72 a 10 centavos el barril, pese a tratarse de un periodo bonancible en el mercado petrolero. La renta anual pagada en estos años nunca excedió de mil pesos. Sin embargo, en la última fecha, después de varios reclamos y demandas, la compañía reconoció su débito, al pagar al primero medio millón de pesos por concepto de compensaciones. Después de esta fecha, el arrendatario incurrió de nuevo en anomalías que redujeron el pago a la mitad de los valores reales según palabras del demandante. Por tal razón, los arrendadores solicitaron en este juicio la rescisión del contrato y el pago de las cantidades extraídas después de la fecha de esta solicitud (alrededor de tres millones de pesos) más otros tres millones por los débitos atrasados y ocultados. En total se entabló una providencia precautoria por 6 millones de pesos.<sup>42</sup>
- b) Los señores Núñez, arrendadores de los lotes "El Molino", "El Jardín" y "El Álamo", demandaron a la compañía *Penn Mex Fuel*, su arrendataria, la rescisión

del contrato celebrado entre ambas el 20 de julio de 1912 y el pago de varias cantidades por concepto de regalías adeudadas. El total demandado incluyendo intereses, costos y gastos ascendió a casi cuatro millones de dólares (8 millones de pesos mexicanos de la época). El 10 de enero de 1925, la *Penn Mex Fuel* fue sujeto de embargo precautorio en sus bienes, realizándose el secuestro legal de aquéllos que conjuntamente reunían el valor adeudado. Prácticamente, la compañía fue embargada en todos sus bienes, ya que la cantidad demandada superaba cuatro veces el valor nominal de la empresa, que era de dos millones de pesos.<sup>43</sup>

Estos ejemplos revelan la importancia alcanzada por los débitos cobrados por algunos propietarios en los juicios legales entablados contra arrendatarios morosos o fraudulentos, y muestran la dificultad y fracaso de algunos arrendatarios para ocultar o engañar a los arrendadores. Sin embargo, sospechamos que las tentativas de fraude u ocultamiento fueron frecuentes, particularmente contra arrendadores de extracción social campesina o indígena.

No hay manera de precisar con exactitud la importancia y número de anomalías cometidas por los arrendatarios en el asunto de la renta del subsuelo. Lo cierto es que docenas (o quizá, cientos) de arrendadores se hicieron acreedores a jugosos beneficios por dicho concepto. Si los cobraron o no con efectividad, constituye una cuestión que rebasa nuestra posibilidad informativa.

Frecuentemente, los arrendadores no limitaron su fuente de ingresos al azaroso éxito productivo de uno solo de sus pozos o predios arrendados. Los arrendadores más exitosos obtuvieron beneficios en 2, 4, 8 o más predios en producción simultánea, cedidos a veces a diferentes compañías. Por ejemplo, Maza y Hno. obtuvo beneficios de varios predios que arrendaba a las compañías East Corporation, Tal Vez, Co., Sinclair, National Oil y la Compañía Petrolera, Monterey, S.A. Este arrendador no cobraba a sus arrendatarios rentas de superficie, pero exigía 10 por ciento en "regalías". El predio Buena-

vista, arrendado a la Tal Vez, produjo cantidades millonarias (en barriles), correspondiéndole al arrendador 10 por ciento del producto. Maza y Hermano cedió también en arrendamiento 10 terrenos a la East Corporation. Uno de estos predios, conocido como El Halcón, produjo en sus 13 pozos una cantidad diaria potencial conjunta de 16,250 barriles en agosto de 1926.<sup>44</sup> De esta cantidad, correspondieron al arrendador, por concepto de "regalías", 1,625 barriles o su equivalente dinerario (al precio vigente en la boca del pozo) valuados muy probablemente en 4,015 pesos, al precio medio de 2.48 pesos, vigente ese año.<sup>45</sup> De mantenerse real y constante esta tendencia, el ingreso mensual a que tuvo derecho Maza y Hno. fue de 120,450 pesos, o sea, casi 1,500,000 pesos durante un año.

Es difícil calcular los montos totales percibidos por los particulares por concepto de renta del subsuelo, pero pueden estimarse, en cambio, de manera aproximada, los débitos anuales de algunas empresas a sus arrendadores. Analizamos con este propósito los datos productivos anuales de varias compañías productoras arrendatarias, los porcentajes acordados en sus contratos y los valores mercantiles del crudo.<sup>46</sup> Concluimos que las compañías East Coast, La Corona y Freeport & Mexican registraron en 1918 un pasivo superior a medio millón de pesos cada una, cantidad que probablemente creció por lo menos cuatro veces durante la etapa cúspide de la industria.

Considerando éstas y otras aproximaciones, se puede aventurar una cifra de 15 a 20 millones de pesos por concepto de renta del subsuelo, adeudados anualmente por todos los arrendatarios del sector, en conjunto, durante la etapa de mayor auge de la industria (1920-1925). Se presume que un segmento importante de esta renta fue a parar a manos de la burguesía-rentista, aunque otra fracción, probablemente, nunca se pagó a sus acreedores.

## Resumen y consideraciones finales

La penetración de inversiones extranjeras en el petróleo mexicano anterior a la expropiación modificó profundamente las estructuras de la

propiedad y tenencia territorial en las regiones del Golfo de México. En efecto, en un periodo relativamente breve, varios millones de hectáreas pasaron a manos de especuladores y capitalistas. Este traslado modificó el viejo orden y uso económico del territorio y reordenó de manera compleja las relaciones entre los propietarios y poseedores de la tierra y los petroleros.

Los territorios acaparados por estos últimos presentaban características que los distinguen de cualquier otra forma de "territorialidad" anterior: la dispersión espacial de los predios controlados por un mismo capitalista; la heterogeneidad jurídica en las formas de control del espacio físico (predios en propiedad, arrendamiento o subarrendamiento, aparcería o concesión); la explotación de un recurso subterráneo de tipo bituminoso y la unidad socioproductiva y económica de la explotación, es decir, el some-

timiento de todos los lotes a un mismo régimen de producción y a un cálculo contable, que los valoriza en conjunto como recursos del capital (incluyendo a los terrenos agotados o en reserva).

Cabe destacar, sin embargo, la presencia de un sector social burgués, que obtuvo grandes ingresos con la transferencia de terrenos y las rentas petroleras. Se trata, lo hemos dicho antes, de propietarios y especuladores de variado caudal territorial, que manejaron con habilidad empresarial el traspaso de sus bienes. Esta burguesía se adjudicó cuantiosas rentas de subsuelo y superficie y pagos por concepto de "compensación" o "cesión de derechos", convirtiéndose en el principal negociador de las riquezas bituminosas nacionales y en una clase social parasitaria de los excedentes obtenidos por el capital transnacional.

## Notas

<sup>1</sup> Datos proporcionados por diversas escrituras notariales de Tampico, de los años 1900 a 1910, y algunas referencias del *Boletín del Petróleo*; México, años 1916-1920.

<sup>2</sup> Datos de la "Relación de las haciendas y ranchos existentes en el estado, con expresión de sus principales productos", en *Anuario Estadístico del Estado de Tamaulipas de 1912, con datos de 1911*, Gobierno del Estado de Tamaulipas, 1912.

<sup>3</sup> James D. Cockroft, *Precursores intelectuales de la Revolución mexicana*, México, Siglo XXI, 1984. (Diagrama 1, pp. 29 y 74.)

<sup>4</sup> Romana Falcón, *Revolución y caciquismo. San Luis Potosí, 1910-1938*, México, El Colegio de México, 1984, p. 46.

<sup>5</sup> Michael T. Ducey, "Tierras comunales y rebeliones en el norte de Veracruz antes del porfiriato, 1821-1880. El proyecto liberal frustrado", en *Anuario VI*, Jalapa, Veracruz, Universidad Veracruzana, 1989, pp. 223-224.

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 224.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 222.

<sup>8</sup> Cuauhtémoc González Pacheco, *Capital extranjero en la selva de Chiapas, 1863-1982*, México, IIE-UNAM, 1983, p. 66.

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 70.

<sup>10</sup> Romana Falcón, *El agrarismo en Veracruz. La etapa radical: 1928-1925*, México, COLMEX, 1977, p. 29.

<sup>11</sup> *Boletín del Petróleo* (en adelante BP), México, agosto y septiembre de 1921, p. 144. ("Extensiones aproximadas de los terrenos en propiedad que han sido adqui-

ridos por los petroleros antes y después del 11/4 de mayo de 1917, fecha en que entró en vigor la nueva Constitución".)

<sup>12</sup> *Idem.*

<sup>13</sup> BP, "Informe y dividendos. Compañía Mexicana de Petróleo, El Águila, S.A.", México, p. 471.

<sup>14</sup> Mexican Petroleum, *Annual Report*, 1922, p. 85.

<sup>15</sup> BP, México, julio de 1916.

<sup>16</sup> BP, "Registro de campo", julio de 1916.

<sup>17</sup> BP, "Extensiones...".

<sup>18</sup> *Idem.*

<sup>19</sup> *Idem.*

<sup>20</sup> *Idem.*

<sup>21</sup> *Idem.*

<sup>22</sup> Mexican Petroleum, *op. cit.*, p. 36.

<sup>23</sup> BP, México, junio de 1923, p. 447.

<sup>24</sup> BP, México, agosto de 1924. Artículo: "Estado actual y futuro de la industria petrolera en México."

<sup>25</sup> BP, "Extensiones...", *op. cit.*

<sup>26</sup> *Idem.*

<sup>27</sup> En el México rural porfirista, la renta presentó formas específicas y complejas (rentas en trabajo, especie o dinero). Los "medieros al rajar", los "medieros al quinto", los "arrendatarios de tierras" o "rancheros", entre otros, proporcionaban al hacendado alguna de estas rentas, de manera inestable y variada, a través de contratos verbales que duraban un año, aunque podían prorrogarse cada vez.

<sup>28</sup> "Compañía Mexicana de Petróleo, El Águila, S.A. Informe que rinde a la Secretaría de Fomento sobre te-

rrenos contratados para la explotación de petróleo. Resumen” (BP, México, 15 de enero de 1916, núm. 2, t. IV).

<sup>29</sup> BP, México, julio de 1916, p. 70.

<sup>30</sup> *Idem.*

<sup>31</sup> Jorge Basurto, *El conflicto internacional en torno al petróleo de México*, México, Siglo XXI Editores, 1a. edición, 1977, pp. 17-18.

<sup>32</sup> El contrato celebrado entre doña Ernestina López de Barberena y la Pánuco Excelsior Oil Co. el 11 de agosto de 1910, estipula una renta equivalente a casi 40,000 pesos por hectárea (BP, México, agosto de 1916, p. 14).

<sup>33</sup> El contrato del 14 de abril de 1914 entre María P. Salas con La Universal, Compañía Explotadora de Petróleo, S.A., estipula el pago de 30,000 acciones de la compañía (BP, México, enero de 1916, p. 82).

<sup>34</sup> El contrato celebrado entre Manuel Guzmán y la Compañía La Oaxaqueña, S. A. por el arrendamiento del predio La Isleta de sólo 3.5 hectáreas (Pánuco, Veracruz), estipuló un primer pago anual de 42,000 pesos (equivalente a 12,000 pesos por hectárea) y 14,000 pesos en los años subsecuentes (BP, México, julio de 1916).

<sup>35</sup> Contrato celebrado por Arcadio Domínguez y la Tampico Oil Limited, firmado el 6 de diciembre de 1921. Protocolo de Cruz García Rojas, Tampico, de fecha citada.

<sup>36</sup> Contrato de subarriendo entre la Compañía Franco-Española y la Compañía Cántabros de Pánuco, BP, Petróleo, México, enero de 1916, pp. 86-87.

<sup>37</sup> Incluida en numerosos contratos, entre ellos el ce-

lebrado el 18 de abril de 1918 entre el señor Nicolás E. Caballero y la Compañía Petrolera de Puebla en Pánuco. (BP, México, mayo de 1918, Registro de Compañías, p. 2198).

<sup>38</sup> Acta notarial del licenciado Alberto Aragón (Tampico) del 28 de abril de 1917. Departamento del Petróleo, vol. 10, exp. 11, ff. 040171, Archivo General de la Nación, México.

<sup>39</sup> Por ejemplo, el libro notarial de Baldomero Urtusátegui Guerra, de abril-junio de 1922, registra numerosos convenios de cesión y aparcería.

<sup>40</sup> BP, México, diciembre de 1917.

<sup>41</sup> *Ibid.*

<sup>42</sup> Sucesión de Tomás Valladares contra La Corona, S.A., México, Instituto de Investigaciones Bibliográficas, Hemeroteca Nacional, 1924.

<sup>43</sup> Auto interlocutorio declarando procedente la providencia precautoria pedida por los señores Nuñez y Rocha, anexo núm. 3, México, Hemeroteca Nacional.

<sup>44</sup> BP, México, agosto de 1926, pp. 88-89 (cuadro).

<sup>45</sup> Estimación mía basada en los precios promedios comerciales del crudo producido en México en 1926, proporcionados por Alicia Gojman de Backal, *La expropiación petrolera vista por la prensa mexicana, norteamericana e inglesa (1906-1940)*, México, PEMEX, 50 Aniversario, 1988.

<sup>46</sup> En esta estimación se consideraron los valores mercantiles del crudo proporcionados por Alicia Gojman de Backal, *op. cit.*, p. 21.



*El chivero García.*