

LA COMPAÑÍA MEXICANA DE PETRÓLEO “EL ÁGUILA” Y LA CUESTIÓN FISCAL, 1912-1917

Joel Álvarez de la Borda

RESUMEN

Este trabajo pretende analizar de manera particular la capacidad de negociación y estrategias implementadas por El Águila ante los intentos de los gobiernos revolucionarios de aumentar los impuestos sobre producción de petróleo crudo. Su propósito es aportar algunos elementos específicos que maticen los argumentos generales que afirman que las compañías petroleras recurrían principalmente a la acción concertada y al apoyo diplomático de gobiernos extranjeros cuando veían amenazados sus derechos de propiedad. Se parte de la premisa básica que sustenta que ante la ausencia del compromiso confiable establecido anteriormente entre la empresa y el gobierno durante el porfiriato, la compañía petrolera tuvo que establecer nuevos mecanismos de intermediación con el fin de mitigar los efectos de las políticas fiscales de las autoridades federales durante los años de 1912, 1913 y 1917.

I

En 1901 Weetman Pearson, empresario inglés, incursionó en el negocio petrolero mexicano con su firma de ingeniería, la S. Pearson & Son, y solo después de que el gobierno de Díaz le otorgara concesiones especiales en 1906, organizó la Compañía de Petróleo

El Águila dos años después. Estas concesiones, presentadas y aprobadas en el Congreso, contenían las mismas franquicias que garantizaban las leyes mineras y petrolera, sin embargo, lo que las hacía extraordinarias era el plazo de cincuenta años asignado a los términos de cumplimiento. A partir de entonces, Pearson podría operar sin ningún problema en los estados Veracruz, Tabasco, Campeche, Chiapas, San Luis Potosí y Tamaulipas.¹

En 1909 Pearson reorganizó El Águila nombrando un consejo de administración compuesto por miembros pertenecientes a la élite porfirista. Figuraban en él Guillermo de Landa y Escandón, gobernador del Distrito Federal; Enrique C. Creel, gobernador de Chihuahua; Pablo Macedo, miembro del grupo de los Científicos y presidente del consejo de los Ferrocarriles Nacionales; Fernando Pimentel y Fagoaga, empresario y presidente del Banco Central Mexicano; Enrique Tron, empresario y financiero de la ciudad de México y el coronel Porfirio Díaz, hijo del presidente de México.²

¹ Archivo Histórico de Petróleos Mexicanos (AHP), Fondo Expropiación (FE), Caja:1909, Exp:52052. Dictamen a la iniciativa de ley sobre contratos-concesión celebrados con los Sres. S. Pearson & Son, Ltd., 18 de abril de 1906.

² AHP, FE, 348: 10369, "Suggested Board of Directors", 3 de abril de 1909.

Con estos nombramientos, El Águila se aseguró conexiones y apoyos políticos que le proporcionaron enormes ventajas en su lucha por el dominio del mercado nacional contra la firma distribuidora norteamericana Waters-Pierce. Los “amigos en los altos puestos” lograron cerrar contratos en distintas áreas de la producción industrial. Pablo Macedo, por ejemplo, consiguió la venta de aceites a la Compañía Industrial de Orizaba. Pimentel y Fagoaga recomendó los productos de la compañía a los Ferrocarriles Unidos de Yucatán, a la Compañía de Luz, Fuerza y Tracción de Aguascalientes, al Ferrocarril de Río Frío y al Ferrocarril Mexicano. Creel, por su parte, logró celebrar sendos contratos con la Compañía Eléctrica y el Ferrocarril de Chihuahua.³ Para 1910, El Águila dominaba alrededor del 50% del mercado nacional.⁴

Los servicios de estos consejeros fueron bien recompensados por Pearson. El 2.5% de las ganancias totales de la compañía se reservaba para el pago de sus honorarios y se les ofrecía una

³ AHP, FE, 1720:48424, Thomas J. Ryder a Guillermo de Landa y Escandón, 25 de enero de 1910; Pablo Macedo a R. D. Hutchison, 29 de enero de 1910; Fernando Pimentel y Fagoaga a R. D. Hutchison, 31 de enero de 1910; Enrique C. Creel a R. D. Hutchison, 2 de febrero de 1910.

⁴ AHP, FE, 39: 1024, Actas de sesiones del Consejo de Administración de la Compañía Mexicana de Petróleo “El Águila”, S. A., 25 de enero de 1910.

suscripción por 500,000 pesos en bonos al 90% y un monto semejante en acciones ordinarias ofrecidas como pago extraordinario.⁵

Los contactos con la clase política e industrial mexicana a través del consejo de administración habían redituado, indudablemente, buenos resultados. Sin embargo, la pelea por el mercado local se decidió cuando Díaz apoyó directamente los intereses de Pearson aumentando los impuestos de importación a la Waters-Pierce. Esta decisión correspondía a un doble propósito. Por un lado, Díaz prefirió estimular la producción industrial petrolera antes que la sola distribución de productos refinados. Por otra parte, su régimen estaba interesado en contrarrestar la enorme influencia política que los intereses económicos norteamericanos estaban adquiriendo de acuerdo con la política de apertura a las inversiones extranjeras. Ya desde 1906 el ministro de Hacienda, José Y. Limantour, había comunicado a Pearson que si la Standard Oil, la firma que respaldaba las operaciones de la Waters-Pierce, aumentaba su

⁵ AHP, FE, 348: 10369, "Suggested Board of Directors", 3 de abril de 1909.

influencia en el país, El Águila recibiría todo el apoyo del gobierno para enfrentársele.⁶

De esta manera se cerraba un círculo virtuoso de cooperación y beneficios mutuos entre el Estado, El Águila y los intermediarios de las élites porfiristas. Sin embargo, este equilibrio comenzó a romperse con la irrupción de la revolución maderista. La causa no fue un rompimiento radical con los esquemas del porfiriato —de hecho el régimen de Madero nunca rompió con ellos— más que un ambiente político inestable que puso en peligro los derechos de propiedad de la incipiente industria petrolera.

II

Una vez que asumió la presidencia en noviembre de 1911, Madero se enfrentó a serios problemas en las finanzas públicas. Gran parte de los recursos presupuestales se destinaron a combatir las rebeliones de grupos antagónicos (Bernardo Reyes y Félix Díaz) y a los antiguos aliados (Zapata, Pascual Orozco y los hermanos

⁶ Véase Cathryn Thorup, “La competencia económica británica y norteamericana en México (1887-1910): el caso de Weetman Pearson” en *Historia Mexicana*, (4), abril-junio, 1982, p. 633.

Vázquez Gómez). Los gastos excesivos en pertrechos y armamento para la milicia habían originado un desequilibrio en las cuentas del gobierno (según los cálculos de la Secretaría de Hacienda, el déficit presupuestal para 1912 era de 9.4 millones de pesos). Ante la necesidad de allegarse recursos frescos, Madero decidió incrementar los impuestos sobre tabacos, bebidas alcohólicas, loterías y petróleo.⁷

El gravamen que afectaría a la producción petrolera por primera vez a razón de 30 centavos por tonelada de crudo (Impuesto del Timbre) fue incluido en el proyecto de ley presupuestal para el periodo 1912-1913 y presentado para su discusión en la Cámara de Diputados el día 4 de abril. En esa misma fecha El Águila firmaba un jugoso contrato a cinco años con la Standard Oil de Nueva Jersey para la venta de 10 millones de barriles y con el cual resolvía prácticamente sus problemas de comercialización en el extranjero.⁸

A Pearson le preocupaban los efectos negativos que el nuevo

⁷ Jesús Méndez Reyes, *La política económica durante el gobierno de Francisco I. Madero*, INEHRM, México, 1996, p. 117.

⁸ *El Imparcial*, 5 de abril de 1912, Jonathan C. Brown, *Petróleo y Revolución en México*, Siglo XXI, México, 1998, p. 161.

impuesto podría causar a su trato con la Standard y a la producción futura. Ante lo inevitable del impuesto, pidió a su principal colaborador, John B. Body, que intentara negociar con las autoridades hacendarias una reducción sustancial. Pearson consideraba que su empresa podía pagar un impuesto hasta de 15 centavos por tonelada de crudo, sin embargo, Body aconsejó que lo mejor sería proponerles una tarifa de 7 centavos.⁹

Sin demora, los administradores de El Águila hicieron sus cálculos y llevaron la propuesta de Body ante la Secretarías de Hacienda y Fomento argumentando que el impuesto de 30 centavos representaba un poco más del 9% del valor del petróleo crudo en el pozo (\$0.50 por barril). Dicho porcentaje se incrementaba con los derechos aduanales a un 24% si el producto era exportado por Tampico y hasta 54% por los derechos de carga y descarga si salía por Veracruz.¹⁰

⁹ AHP, FE, 762:19645, Lord Cowdray a John B. Body, 11 de abril de 1912; John B. Body a Lord Cowdray, 11 de abril de 1912.

¹⁰ AHP, FE, 762: 19645, Luis Riba a Ernesto Madero, 13 de abril de 1912; Luis Riba a Rafael Hernández, 20 de abril de 1912.

La competencia, por su lado, también intentaba llegar a un acuerdo con el gobierno mexicano. Harold Walker, gerente general de la Huasteca Petroleum Company (perteneciente al grupo Doheny), ofreció pagar un tentador impuesto de 20 centavos por tonelada *ad valorem* y renunciar a sus exenciones fiscales siempre y cuando se derogara el impuesto de barra (derecho sobre exportaciones de carácter local creado en 1910 para financiar las obras del puerto de Tampico). junto con la reducción de impuestos, la propuesta de Walker tenía el objetivo implícito de atacar los privilegios exclusivos que poseía El Águila. De aceptarla, el gobierno tendría que desconocer la inmunidad fiscal que en materia de importación de maquinaria y equipo de explotación le había otorgado el régimen de Díaz durante un plazo de cincuenta años.¹¹

El ofrecimiento de la Huasteca complicaba las cosas a la empresa de Pearson, pues aun no terminaba de consolidar una flota propia y tenía que recurrir embarcaciones rentadas que llevaran su crudo hacia los mercados extranjeros. Aceptar, por lo tanto, un impuesto

¹¹ AHP, FE, 762:19638, Mexican Petroleum Company y Huasteca Petroleum Company, *Los Impuestos Sobre la Industria del Petróleo*, México, 1912, p. 3.

ad valorem implicaba grandes dificultades al momento de fijar los precios de venta debido a que los costos de transporte no eran estables.¹²

Una vez que interpuso todos los recursos legales para defender sus derechos, El Águila se apresuró a negociar de nueva cuenta con el gobierno maderista. A principios de mayo, Body envió a sus representantes Enrique C. Creel y Luis Riba a reunirse con Ernesto Madero, ministro de Hacienda, para que le ofrecieran pagar una tasa de 15 centavos por tonelada producida en un intento por que se olvidara de la modalidad del impuesto sobre el precio de venta.¹³ Madero presionó a través de la Comisión de Presupuestos considerando un impuesto *ad valorem* de 3%.¹⁴ A unos cuantos días de celebrarse la votación del presupuesto en la Cámara, Pearson no dejó pasar más tiempo y actuó sin cortapisas. Ofreció personalmente al ministro pagar un impuesto directo a la producción de 20 centavos por tonelada. Madero aceptó y el peligro de una carga fiscal sobre

¹² AHP, FE, 762:19641, John B. Body a Luis Riba, 11 de mayo de 1912.

¹³ AHP, FE, 762:19641, Luis Riba a John B. Body, 10 de mayo de 1912.

¹⁴ AHP, FE, 762:19641, Luis Riba a John B. Body, 11 de mayo de 1912.

precio de venta desapareció definitivamente. El 17 de mayo los diputados aprobaron la tarifa y la nueva carga fiscal fue decretada a principios de junio. Poco después, los funcionarios de El Águila intentaron, sin éxito, reducir sus efectos negociando un descuento del 2% de la producción a gravar argumentando que el petróleo brotante de los pozos contenía agua e impurezas.¹⁵

No obstante este último fracaso, puede decirse que El águila logró reducir los impactos negativos de la política fiscal maderista. La ausencia de la mayoría de los miembros de su antes poderoso consejo de administración, sin embargo, se dejó sentir notablemente. Ante un reducido poder de intermediación de Creel, Pearson tuvo que intervenir y negociar acuerdos directos con la autoridades que le permitieran continuar con su plan de expansión corporativa sin demasiados problemas. Aun así, la política fiscal del régimen maderista generó desconfianza e incertidumbre en los petroleros extranjeros. La caída de Madero en febrero de 1913 anunciaría tiempos aun más inciertos.

¹⁵ AHP, FE, 764:19702, Luis Riba a Luis Rebollar, 8 de junio de 1912; Luis Riba a Francisco de P. Cardona, 10 de junio de 1912; Luis Riba a John B. Body, 10 y 26 de junio de 1912.

III

Al igual que Madero, Huerta también se enfrentó a grandes problemas presu-puestales derivados de la lucha contra las fuerzas militares del Plan de Guadalupe y los zapatistas, los cuales intentó solucionar parcialmente elevando los impuestos a las compañías petroleras.¹⁶ Las intenciones del gobierno federal no tomaron por sorpresa a los funcionarios de El Águila. Meses antes de que Huerta decretara —en noviembre de 1913— el aumento del impuesto sobre producción de petróleo crudo de 20 a 75 centavos, los funcionarios del El Águila seguían los movimientos del gobierno a través de sus contactos en la Cámara de Diputados. Uno de ellos, Serapio Rendón, fue quien les informó sobre la iniciativa para decretar un aumento del Impuesto del Timbre.¹⁷ La práctica de acercarse a los miembros del Congreso para obtener información o para que intercedieran por la compañía se había desarrollado durante la segunda mitad de 1912

¹⁶ Lorenzo Meyer, *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero, 1917-1942*, El Colegio de México, México, 1972, p. 73.

¹⁷ AHP, FE, 1986:54118, Memorandum de la conferencia entre los señores E. C. Creel, T. J. Ryder y Luis Riba, 25 de abril de 1913.

y la primera de 1913, cuando se dieron nuevos intentos por elevar los impuestos. Hasta donde la documentación permite ver, El Águila pudo librarse de aumentos importantes de impuestos a la producción con la ayuda de algunos diputados.¹⁸ Sin embargo, cuando la mano dura de Huerta disolvió al Congreso en octubre de 1913 y un mes después decretó el nuevo impuesto a la producción de petróleo, El Águila tuvo que actuar cautelosamente.

Todas las compañías petroleras que operaban en México, con excepción de la Huasteca Petroleum Company y la Oil Fields of México Company que habían interpuesto amparos, pagaban regularmente y sin protesta alguna el Impuesto del Timbre de 20 centavos inaugurado por Madero.¹⁹ Cuando Huerta lo elevó a 75 centavos El Águila decidió suspender los pagos y buscar un acuerdo con el gobierno. Los funcionarios de la compañía consideraron los peligros de esta actitud: el gobierno podría embargar sus propiedades, impedir la exportación de sus productos o anular sus concesiones. No obstante que Pearson estaba dispuesto a pagar el

¹⁸ AHP, FE, 1986: 54118. Véase por ejemplo, el caso del diputado Mauricio Gómez.

¹⁹ AHP, FE, 1985:54106, Luis Riba a Robert. D. Hutchison, 4 de febrero de 1913.

impuesto si se lograba reducirlo a 40 centavos, el comité legal lo convenció de que podría rechazarlo por los canales legales.

Bajo estas circunstancias, los funcionarios de El Águila siguieron una política firme y prudente. Al mismo tiempo que rechazaban pagar el impuesto, buscaron, por una parte, acercarse al presidente para explicarle que su decisión “no debería interpretarse como una oposición al gobierno” y ofrecerle, inclusive, una parte del monto fiscal adeudado. No obtuvieron respuesta.²⁰ Por otra parte, para resistirse al impuesto, contemplaron coordinarse en una acción común con la Huasteca Petroleum, sin embargo la política más radical y agresiva de Doheny contrastaba con los métodos diplomáticos y conciliadores de El Águila. Sabían por el mismo Walker que por negarse incluso a declarar el impuesto, la Huasteca se había hecho acreedora a una cuantiosa multa de 400 mil dólares y a una confiscación de sus fondos bancarios por 165 mil pesos. Cuando Walker les manifestó que “estaba deseoso de ver que El Águila adoptara la misma política que su compañía”, lo pensaron

²⁰ AHP, FE, 1987:54128, Enrique C. Creel a Victoriano Huerta, 23 de enero de 1914.

dos veces. De hecho, Pearson consideraba que su compañía podía obtener mejores acuerdos actuando por su propia cuenta que tratando de obtener la cooperación de las demás empresas petroleras.²¹

Asimismo, se guardaron de recurrir hasta ese momento a la intervención diplomática, pues sus concesiones prohibían a los socios de la compañía apelar la ayuda de gobiernos extranjeros.

El Águila pudo sostener esta política aun y cuando Carranza, al mando de los ejércitos constitucionalistas, decretó a mediados de 1914 una reducción del impuesto sobre la producción petrolera a 60 centavos y la Dirección de la Renta del Timbre volvió a fijar las tasas impositivas establecidas durante el gobierno de Madero en agosto de ese año. Lo cierto era que el torbellino político militar de la lucha de facciones que se desató una vez que Huerta fue derrotado, impedía llegar a acuerdos firmes con las autoridades.

²¹ Jonathan C. Brown, *op. cit.*, p. 196; AHP, FE,1987: 54127, Memorandum of Legal Committee, 10 de diciembre de 1913; 1987:54128, Lord Cowdray a T. J. Ryder, 11 de febrero de 1914.

IV

En el proyecto nacional de Carranza, el Estado debía tener una mayor participación en las explotaciones de la riqueza petrolera por medio de una nueva política fiscal. Con ese fin promulgó el 13 de abril de 1917 un decreto en el cual se sustituía al antiguo Impuesto del Timbre por un impuesto *ad valorem* sobre la exportación de petróleo. De esta manera, el crudo y el petróleo combustible tendrían que pagar el 10% de su valor con base en el precio de los mercados de Nueva York. El decreto también contemplaba la aplicación de cuotas directas a los productos derivados. La gasolina pagaría un centavo y el queroseno medio centavo por litro; los aceites lubricantes un cuarto de centavo por litro y la parafina y el asfalto 2 y 1.5 pesos por tonelada respectivamente.²²

Como en los casos anteriores, El Águila ya tenía conocimiento previo de este impuesto gracias a la prolija labor de Rodolfo Montes, uno de sus representantes más hábiles y con amplios contactos en los círculos burocráticos del gobierno. Montes se encargaba de

²² AHP. FE, Secretaría de hacienda y Crédito Público, "Decreto de 13 de abril de 1917, que establece el impuesto al petróleo crudo y sus derivados".

obtener la información oficial o “confidencial” de las distintas secretarías y departamentos gubernamentales, se entrevistaba y negociaba con sus funcionarios y tenía a sus jefes al tanto de sus movimientos.

Durante los primeros meses de 1917, Montes logró conseguir para El Águila el proyecto de ley que gravaría con un nuevo impuesto la producción petrolera, sin embargo, las autoridades hacendarias se cuidaron bien de no proporcionar las tasas impositivas ni la fecha de su promulgación.²³ Los funcionarios de El Águila tuvieron que esperar a que el gobierno decretara el impuesto para poder actuar. Una vez promulgado el nuevo impuesto del 10% *ad valorem*, evaluaron su impacto. Tomas Ryder, el gerente general, calculó que dicha carga fiscal representaba el 20% del valor realizado del crudo tan solo de Potrero del Llano, el pozo más productivo de la compañía. Otro de los directores, A. S. Culston, evaluó que el monto total que podría pagarse bajo esos términos llegaría a ser de alrededor de 2.35 millones de pesos por año, el

²³ AHP, FE, 759:19606, Rodolfo Montes a A. Jacobsen, 18 de enero y 12 de febrero de 1917

doble de lo que pagarían por el Impuesto del Timbre de 60 centavos por tonelada. Para ellos resultaba “absolutamente necesario trabajar en la modificación de los términos del gravamen”. Pero —preguntó Ryder a sus consejeros legales—”¿qué actitud debía asumir la compañía ante el nuevo impuesto?, ¿debía pagarlo sin protestar, pagarlo bajo protesta o rechazarlo alegando los términos de sus concesiones que la exentaban absolutamente de cualquier impuesto sobre exportaciones?” Para Luis Riba, el abogado de la empresa, no cabía la menor duda, la compañía debía considerarse como no afectada en tanto no se llegara a un arreglo con las autoridades.²⁴

Para tal fin, los directivos de El Águila diseñaron un plan de acción que incluía el acercamiento con el gobierno carrancista y la coordinación de una protesta junto con otras compañías petroleras. A principios de mayo, la compañía ofreció al gobierno el pago de una cantidad anual a cambio de que reconociera sus concesiones que la eximían de cualquier impuesto sobre exportaciones.²⁵ La propuesta no prosperó. Entonces El Águila propuso un cambio en el

²⁴ AHP, FE, 759:19606, Memorandum of Executive Committee Meeting, 17 de abril de 1917.

²⁵ AHP, FE, 759:19606, Memorandum of Executive Committee Meeting, 9 de mayo de 1917.

carácter del impuesto. Sugirió que el 10% sobre el precio de venta del petróleo crudo y combustible se cambiara por tasas fijas de 9 y 7 pesos por tonelada respectivamente. Asimismo, los productos refinados (gasolina y queroseno) podrían gravarse a una tarifa de 3% *ad valorem*.²⁶ Finalmente, el gobierno solo aceptó la reducción sobre los precios de los productos refinados, pero a cambio exigió que la compañía redujera un 10% los precios de la gasolina y los aceites iluminantes en el mercado nacional. El crudo no figuró en el acuerdo.²⁷ Al parecer El Águila aceptó la propuesta, pues el gobierno cumplió su parte. Hacia el mes de julio la Cámara de diputados aprobó la ley de ingresos para el periodo 1917-1918 en la cual se contemplaban las reformas que modificaban el decreto del 13 de abril.²⁸

El Águila decidió atacar el problema de los impuestos organizando una protesta colectiva en la que, sin embargo, no todas las compañías petroleras que operaban en México se le unieron.

²⁶ AHP, FE, 759:19606, T. J. Ryder a H. R. Carr, 11 de junio de 1917.

²⁷ AHP, FE, 759:19606, Memorandum of Executive Committee Meeting, 28 de junio 1917.

²⁸ *Diario Oficial*, 9 de julio de 1917.

Mientras llevaba a cabo la negociación anteriormente descrita pudo coordinarse, por ejemplo, con la Pen-Mex Oil Co. y la Corona para que enviaran protestas formales a la secretaría de Hacienda. La Texas Company y la Free Port se encontraban indecisas y negociaba el apoyo de la Huasteca, la Pierce Oil, East Cost y la Oil Gulf Co. Al final la protesta colectiva por la política fiscal carrancista se convirtió en oposición abierta cuando a finales de julio se negó a pagar el impuesto argumentando simplemente que era contrario a sus concesiones.²⁹ Pero, como afirma Jonathan Brown, las compañías tuvieron que enfrentar muchos más problemas derivados del nacionalismo económico de Carranza.³⁰

Consideraciones finales

Durante el porfiriato, los derechos de propiedad del El Águila (entre ellos la exención fiscal) estuvieron plenamente garantizados porque sus intereses particulares coincidieron con la política

²⁹ AHP, FE, 759:19606, Rodolfo Montes a Robert D. Hutchison, 28 de Julio de 1917.

³⁰ Jonathan C. Brown, *op.cit.*, p. 234.

industrializada del gobierno. Esta situación cambió, sin embargo, con la llegada de Madero al poder. Cuando su administración impuso la primera carga fiscal a la producción petrolera, El Águila tomó tuvo que implementar mecanismos eficientes de intermediación con el gobierno al momento de proteger sus derechos de propiedad, pues la mayoría de sus influyentes consejeros habían desaparecido junto con el régimen de Díaz. La negociación directa de Pearson con el gobierno significó no sólo mejores términos fiscales para su empresa, sino también el que predominaran sus intereses sobre los de otras compañías.

Ante las condiciones políticas más adversas del periodo Huertista, la compañía petrolera buscó gestionar la protección de sus intereses por medio de miembros del Congreso y aplicando una política de “sana distancia” con el Ejecutivo. Sin embargo, prefirió seguir actuando sola evitando cualquier situación que le trajera dificultades con el gobierno.

En el caso del aumento de impuestos con Carranza, El Águila se enfrentó a la radicalidad de los funcionarios gubernamentales,

quienes limitaron en gran medida las posibilidades de negociación. Tuvo que desarrollar y refinar sus prácticas *lobbyistas* para compensar la incertidumbre jurídica propia del carrancismo. Dichas prácticas le servirían además para atenuar los efectos que la nueva Constitución provocaría al momento de reformar el régimen de propiedad.